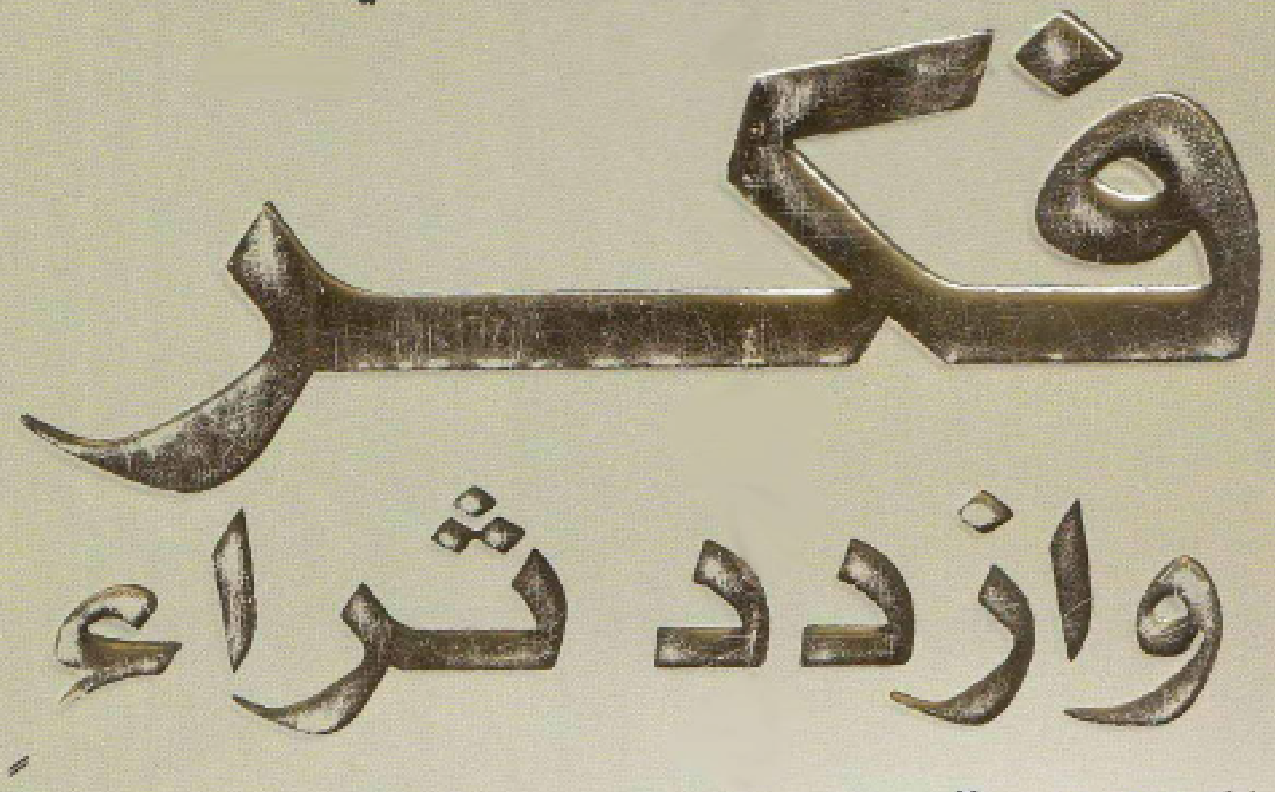
نابليون هيل

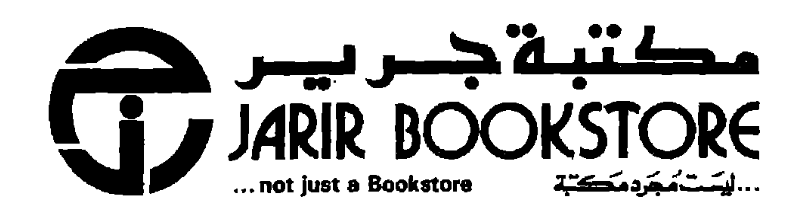
مراجعة وتحديث باتريشيا جي.هوران



اكتشف قوتك السحرية لتصبح ثرياً

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore

فكر
وازدد ثراء



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية – قطر – الكويت – الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة

الطبعة الأولى ٢٠١٥

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ – تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ – فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

Think and Grow Rich

Napoleon Hill

Revised and Updated by Arthur R.Pell, Ph.D.



المحتويات

تمهيد المؤلف للنسخة الأصلية

يأتي كل فصل من فصول هذا الكتاب على ذكر سر صنع المال، والذي مكن أكثر من ٥٠٠ ثري من تكوين ثروات ضخمة والذين قمت بتحليلهم بتأنٍّ على مدار سنوات طويلة.

وقد لفت انتباهي إلى هذا السر "أندرو كارنيجي" منذ أكثر من ربع قرن مضى. فزج الرجل الأسكتلندي الماكر والمحبوب بهذا السر داخل رأسي عندما كنت مجرد صبي، ثم اتكأ للخلف في مقعده، بينما تبرق عيناه سعادة، وراقب بعناية ما إذا كنت ذكيًّا بما يكفي لفهم المغزى الكامل لما قاله لي.

وعندما رأى أنني التقطت الفكرة، سألني ما إذا كنت مستعدًّا لقضاء عشرين سنة من عمري أو أكثر في إعداد نفسي لإعلان هذا السر على العالم، للرجال والنساء ممن قد يخفقون طوال مسيرتهم في الحياة بدون هذا السر. قلت له إنني مستعد للقيام بذلك، وبمساعدة من السيد "كارنيجي" استطعت الإيفاء بوعدي.

ويوجد هذا السر بين طيات هذا الكتاب، والذي جربه عمليًّا آلاف الأشخاص من كل دروب الحياة، فكانت فكرة السيد "كارنيجي" أن الوصفة السحرية ـ التي منحته ثروة ضخمة ـ لا بد أن تصبح في متناول الأشخاص ممن لا وقت لهم لتقصي كيفية صنع الآخرين للمال. وقد تمنى أن أتمكن من اختبار وتوضيح صحة الوصفة من خلال تجارب الرجال والنساء في كل موقف. لقد آمن أنه ينبغي تدريس الوصفة في جميع المدارس والكليات، وقال إنها لو دُرست بالشكل السليم فسوف تحدث ثورة وطفرة في نظام التعليم برمته حتى إن الوقت الذي يمضيه الطلاب في المدارس يمكن تقليصه إلى النصف.

وتجربته مع "تتشارلز إم. شواب" (انظر صفحة ٥١)، وغيره من الشباب ممن على شاكلته، أقنعت السيد "كارنيجي" بأن قدرًا كبيرًا من المناهج التي تُدرس في المدارس عديمة القيمة تمامًا فيما يتعلق بكيفية كسب العيش أو تكوين ثروات. وقد توصل لهذا الرأي بعد أن ضم إلى عمله شابًّا تلو آخر، معظمهم لم يكملوا تعليمهم، وطور بداخلهم قدرة قيادية نادرة من خلال تعليمهم استخدام هذه الوصفة. علاوة على هذا، فإن توجيهه ساعد كل من اتبع إرشاداته على تكوين ثروات.

في فصل الإيمان، سوف تقرأ القصة المذهلة للطريقة التي أجدت بها الوصفة نفعًا مع شركة الحديد والصلب الأمريكية العملاقة. وقد أدركها ونفذها واحد من الشباب الذين أثبت لهم "كارنيجي" أن هذه الوصفة ستفلح مع كل المستعدين لها. وتطبيق هذا الشاب ـ "تتشارلز إم. شواب" ـ الفردي للسر ساعده على تكوين ثروة ضخمة سواء من حيث المال أو *الفرص*. فبدقة، ساعده تطبيق هذه الوصفة على تكوين ثروة تقدر بـ ٦٠٠ مليون دولار.

وهذه الحقائق ـ وهي حقائق معروفة لكل شخص تقريبًا عرف السيد "كارنيجي" ـ تعطيك فكرة جيدة عما ستمنحك إياه قراءة هذا الكتاب، بشرط أن *تعرف ماذا تريد*.

وحتى قبل أن يخوض عشرين عامًا من الاختبار، نجح السر مع أكثر من ١٠٠٠٠٠ رجل وامرأة ممن استخدموه لتحقيق مصلحة شخصية، كما توقع السيد "كارنيجي"، واستطاع بعض الأشخاص تحقيق ثروات من خلاله. واستخدمه الآخرون بنجاح في خلق الانسجام ببيوتهم.

وهذا السر الذي أشير إليه ذُكر ما لا يقل عن مائة مرة عبر هذا الكتاب، وهو لم يتم تسميته بشكل مباشر، حيث يبدو وكأنه يحقق مزيدًا من النجاح عندما يكشف عنه الغطاء ويترك مرئيًّا، حيث قد *يتمكن هؤلاء المستعدون والذين يبحثون عنه* من التقاطه. ولعل هذا هو السبب في أن السيد "كارنيجي" قذفه نحوي بهدوء، دون أن يعطيني اسمًا محددًا له.

وإن كنت *مستعدًّا* لتطبيقه، فسوف تتعرف على هذا السر على الأقل مرة واحدة في كل فصل. أتمنى لو كان باستطاعتي أن أخبرك كيف ستعرف إن كنت مستعدًّا، ولكن هذا سيحرمك من كثير من الفائدة التي ستنهلها إن اكتشفت الأمر بنفسك.

عندما كنت أؤلف هذا الكتاب، التقط ابني، والذي كان حينئذ ينهي عامه الأخير بالكلية، مخطوط الفصل الثاني وقرأه واكتشف السر بنفسه. وقد استخدم المعلومات بفاعلية كبيرة حتى أنه ارتقى مباشرة إلى منصب كبير براتب أول يفوق كثيرًا ما يمكن لأي رجل عادي أن يحصل عليه. وقد أوردت قصته بإيجاز في الفصل الثاني. وعندما تقرؤها، قد تتخلص من أي شعور راودك في بداية قراءة هذا الكتاب بأنه يعد بالكثير الذي لا يمكنه تحقيقه. وكذلك، إن كنت محبطًا، وإن واجهت صعابًا للنهوض بحياتك والتي استنزفت كل قطرة من روحك، إن كنت حاولت وأخفقت، وإن أصابك المرض أو الكرب بالشلل، فإن قصة اكتشاف ابني

هذه واستخدامه لوصفة "كارنيجي" قد تكون بالنسبة لك بمثابة بحيرة في صحراء الأمل المفقود والتي طالما بحثت عنها.

واستخدم الرئيس "ودروو ويلسون" هذا السر بشكل مكثف، في أثناء الحرب العالمية الأولى. وقد مرره لكل جندي شارك في الحرب، والذي كان مغلفًا بعناية داخل التدريب الذي تلقوه قبل أن يصعدوا على الجبهة. وأخبرني الرئيس "ويلسون" بأنه كان عاملًا قويًا في جمع التمويلات اللازمة للحرب.

في وقت مبكر من القرن العشرين، ألهم هذا السر "مانويل إل. كويزون" (الذي كان في ذلك الحين المفوض المقيم في الفلبين) لتحرير شعبه واستطاع أن يقودهم بالفعل كأول رئيس لهم.

وثمة شيء يميز هذا السر وهو أن من يحصلون عليه ويستخدمونه يجدون أنفسهم مجروفين صوب النجاح بمجرد بذل قليل من الجهد، ولا يعرفون الفشل مطلقًا بعد ذلك! إن كان يراودك شك في هذا، فادرس أسماء هؤلاء ممن استخدموه وسجلاتهم، عند الإتيان على ذكرهم، واقتنع.

فلا يوجد ما يسمى شيئًا مقابل لا شيء!

فالسر الذي أشير له لا يمكن الحصول عليه بدون ثمن، رغم أن هذا الثمن لا يعتبر شيئًا مقارنة بقيمته. وهؤلاء الذين لا يبحثون عنه بشكل متعمد لا يستطيعون الحصول عليه مقابل أي ثمن، لأنه مقسم إلى جزأين، أحدهما يوجد بالفعل لدى هؤلاء المستعدين له.

والسر يجدي نفعًا بشكل متساو مع كل المستعدين له، وليس للتعليم علاقة به. فقبل أن أولد بفترة طويلة، وجد السر طريقه إلى "توماس إيه. إديسون" واستخدمه بذكاء شديد حتى أصبح أعظم مخترع في التاريخ، رغم أنه لم يقض بالمدرسة سوى ثلاثة أشهر.

ومُرر السر إلى أحد زملاء "إديسون"، واستخدمه بفاعلية كبيرة، ورغم أنه كان يجني في ذلك الحين ١٢٠٠٠ دولار فقط في العام، فإنه تمكن من جمع ثروة كبيرة، واستقال من عمله بينما كان لا يزال شابًا، وستجد قصته في بداية الفصل الأول، ولا بد أن تقنعك أن الثروات ليست بعيدة عن متناول يدك، وأنه مازال بوسعك أن تكون من تريد، وأنه يمكن أن ينال المال والشهرة والتبجيل والسعادة كل من هو مستعد وعاقد العزم على نيل هذه النعم.

كيف لي أن أعرف هذه الأشياء؟ سوف تحصل على الإجابة قبل انتهائك من قراءة هذا الكتاب، وربما تجدها في الفصل الأول أو في آخر صفحة.

فبينما كنت منكبًّا على مهمة إجراء الأبحاث التي استغرقت مني عشرين عامًا ـ والتي قمت بها بناء على طلب السيد "كارنيجي" ـ قمت بتحليل مئات الأشخاص ذائعي الصيت، والذين اعترف الكثيرون منهم بأنهم جمعوا ثرواتهم الضخمة بمساعدة سر "كارنيجي". ومن هؤلاء الرجال:

هنري فورد
ثيودور روزفيلت
وليام ريجلي، الابن
جون واناميكر
جيمس جيه. هيل
ويلبور رايت
وليام جنينجز بريان
ودروو ويلسون
وليام هوارد تافت
إلبرت إتش. جاري
كينج جيليت
أليكساندر جراهام بيل
جون دي. روكفيللر
توماس إيه. إديسون
إف. دبليو. وولورث
كلارينس دارو

ولا تمثل هذه الأسماء سوى شريحة صغيرة من مئات الأمريكيين المعروفين ممن أثبتت إنجازاتهم ـ سواء كانت مالية أو غير ذلك ـ أن هؤلاء الذين يفهمون ويطبقون سر "كارنيجي" يرتقون إلى أعلى المنازل في الحياة. فكل الأشخاص الذين أعرفهم ممن ألهموا لاستخدام السر حققوا نجاحًا ملحوظًا في مسعاهم المختار. فأنا لا أعرف شخصًا استطاع تمييز نفسه عن غيره، أو جمع ثروة كبيرة،

لا يملك هذا السر، ويمكنني أن أستنبط من هاتين الحقيقتين أن السر أكثر أهمية، كجزء من المعرفة الضرورية لتحقيق الذات، من أي شي آخر يتلقاه المرء مما يعرف باسم "التعليم".

ما *التعليم* بأية حال من الأحوال؟ إن الكثير من هؤلاء الرجال لم ينالوا سوى قدر محدود من التعليم، فأخبرني "جون واناميكر" ذات مرة بأن ما تعلمه في الفترة البسيطة التي قضاها في التعليم يشبه إلى حد كبير الماء الذي تغرفه القاطرة المائية وهي تسير عبره. ولم يكمل "هنري فورد" قط تعليمه حتى المدرسة الثانوية، ناهيك عن الجامعة. وأنا لا أحاول التقليل من قيمة التعليم، ولكنني أحاول التعبير عن إيماني الصادق بأن هؤلاء الذين يستوعبون السر ويطبقونه سيبلغون أعلى المناصب، ويجمعون ثروات، ويعقدون صفقات مع الحياة وفقًا لشروطهم هم، حتى لو كان تعليمهم ضئيلًا.

في بعض الأحيان، وأنت تقرأ، سيقفز السر الذي أشير إليه من الصفحة ويقف بجرأة أمامك، *إن كنت مستعدًّا له!* وعندما يظهر، سوف تتعرف عليه. وسواء تلقيت الإشارة في أول فصل أو آخر فصل، توقف لبرهة عندما يظهر واحتفل إعلانًا عن انتصارك.

وسوف يسرد لك الفصل الأول قصة صديقي العزيز الذي أدرك رؤيته للإشارة الخفية، والذي تعد إنجازاته في العمل عظيمة للغاية. بينما تقرأ هذه القصة، وغيرها، تذكر أنها تتعامل مع المشكلات المهمة في الحياة، من تلك النوعية التي تجابه كل الناس، تلك المشكلات التي تتمخض عن مسعى المرء لكسب عيشه؛ ليجد الأمل والشجاعة والسعادة وراحة البال؛ ليجمع ثروات ويتمتع بحرية الجسد والروح.

تذكر أيضًا وأنت تبحر في هذا الكتاب أنه معني بالحقائق وليس الخيال، فهدفه هو توضيح حقيقة عالمية عظيمة والتي يمكن من خلالها أن يتعلم كل من هو *مستعد* ليس فقط ما *يمكنه فعله ولكن كيف يفعله أيضًا، ويتلقى الحافز اللازم للبدء.*

وككلمة أخيرة للاستعداد، اسمحوا لي بتقديم اقتراح موجز يمكن أن يكون بمثابة مفتاح للتعرف على سر "كارنيجي". وهو كالآتي: *كل الإنجازات، وكل الثروات المكتسبة، تبدأ بفكرة!* إن كنت مستعدًّا للسر، فإنك تملك بالفعل نصفه؛ لذا سوف تدرك سريعًا النصف الآخر بمجرد أن يصل لذهنك.

- نابليون هيل

١٩٣٧

تمهيد المؤلف للنسخة الحالية

عندما نُشر كتاب *هذا الكتاب* في عام ١٩٣٧، اُعتُبِر واحدًا من أعظم الكتب الملهمة في وقته. وإلى جانب كتاب "ديل كارنيجي" *كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء** وكتاب "نورمان فينسنت بيل" *The Power of Positive Thinking*، كان كل من يسعى لتحقيق النجاح في حياته الشخصية أو المهنية سواء من الرجال أو النساء يقرأون هذا الكتاب.

وقد بيع أكثر من ١٥ مليون نسخة من هذا الكتاب، وصار خريطة طريق لعدة ملايين من الأشخاص للهروب من فقر عصر الكساد ونيل الرخاء لأنفسهم ولأسرهم وفي عديد من الحالات لموظفيهم.

من يكون "نابليون هيل"؟ وما مصدر فلسفته؟ ولد "نابليون هيل" في أسرة فقيرة عام ١٨٨٣ في منزل مكون من غرفة واحدة في ريف فيرجينيا. وقد أصبح يتيمًا في سن الثانية عشرة وتولى أقرباؤه مسئولية تربيته. وللتغلب على فقره وطبيعته الثورية، صارع للتعلم وأصبح واحدًا من العباقرة العمليين في عصره.

وفي سن الثالثة عشرة، بدأ مهنة التأليف كصحفي بدوام جزئي لدى صحيفة قرية صغيرة - مراسل يكتب مواد وقصصًا عما يحدث في منطقته مقابل بنسات للسطر. وربما بسبب صراعه لمحاربة الفقر، أصبح مهووسًا بالسبب الذي يجعل الناس يخفقون في تحقيق نجاح مادي حقيقي وسعادة في حياتهم.

ولكسب عيشه اختار أن يعمل في مجالي المحاماة والصحافة، وقد ساعدته وظيفته المبكرة كمراسل في دفع نفقات دراسته في كلية الحقوق. وفرصته الكبرى جاءته عندما كلف بكتابة مجموعة من قصص نجاح الأشخاص المشهورين.

وأحد الأشخاص الذين قابلهم كان "أندرو كارنيجي"، أحد أقطاب تجارة الحديد ذائعي الصيت في العالم. انبهر السيد "كارنيجي" كثيرًا بالصحفي الشاب حتى إنه كلفه بمهمة سيكرس لها "هيل" العشرين عامًا التالية من حياته. والمشروع كان عقد مقابلات مع أكثر من ٥٠٠ مليونير لإيجاد وصفة نجاح يمكن للشخص العادي استخدامها.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير.

ومن بين هذه المقابلات لقاءات مع أثرى وأعظم الرجال في عصره. ومن بينهم "توماس إديسون"، و"أليكساندر جراهام بيل"، و"هنري فورد"، و"تتشارلز إم. شواب"، و"ثيودور روزفيلت"، و"وليام ريجلي الابن"، و"جون واناميكر"، و"وليام جنينجز بريان"، و"جورج إيستمان"، و"ودروو ويلسون"، و"وليام إتش. تافت"، و"جون دي. روفيللر"، و"إف. دبليو. وولورث"، وغيرهم ممن لا يتمتعون بنفس شهرة هؤلاء اليوم. وخلال هذه الفترة، كان "أندرو كارنيجي" مرشد "هيل" حيث كان يساعده على تكوين وصفة للنجاح، قائمة على أفكار وتجارب الأشخاص الذين عقد مقابلات معهم.

ونجاح *هذا الكتاب* أدى إلى امتهان "هيل" مجال تقديم الاستشارات لرجال الأعمال البارزين، وعمله محاضرًا، ومؤلفًا للعديد من الكتب الأخرى، جعله مليونيرًا. وتوفي "نابليون هيل" في نوفمبر ١٩٧٠ بعد حياة مهنية طويلة وناجحة. ويعتبر عمله بمثابة منارة للإنجاز الفردي وأثر على القراء لنحو سبعين عامًا.

وتحديث عمل كلاسيكي هو مهمة بارزة. ولا يمكن تغيير الفلسفة الأصلية للمؤلف، فهو سيظل دومًا كتاب "نابليون هيل" وليس كتابي. وقد تعاملت معه بالطريقة نفسها التي ينظر بها خبير تجديد اللوحات إلى لوحة كلاسيكية يعاد صقلها. وقد درست بتأنٍّ النص وحذفت قصصًا ونوادر كانت ذات مغزى للقارئ في الثلاثينيات من القرن العشرين ولكنها لن تكون ذات قيمة كبيرة لقارئ القرن الحادي والعشرين. واستبدلت بها أمثلة وحكايات لرجال ونساء استطاعوا في حيواتهم المهنية في العصر الحديث أن يجسدوا المبادئ التي أعلنها "نابليون هيل".

وفي الفصول التالية سوف تتعلم هذه المبادئ. وبالإضافة إلى قراءة قصص نجاح الأشخاص الذين درسهم "هيل" لأجل تأليف الكتاب الأصلي، سوف تجد قصص بعض أشهر أصحاب الإنجازات في عصرنا مثل "بيل جيتس" و"ماري كاي آش" و"أرنولد شوارزنجر" و"راي كروك" و"مايكل جوردان" وغيرهم.

وخطوات "نابليون هيل" المثبتة للثراء مجدية لقارئ اليوم كما كانت لقرائه المعاصرين. وكل من يقرأ ويفهم ويطبق هذه الفلسفة سيكون أكثر استعدادًا لجذب والتمتع بهذه المعايير الأسمى للحياة التي طالما كانت وستكون مقتصرة على هؤلاء المستعدين لها دون غيرهم.

لذا، كن مستعدًا عندما تتبع قواعد "نابليون هيل" كي تحدث تغييرات كبرى في طريقة تعاملك مع الحياة. وهي مفيدة من حيث إنها ستمكنك من الاستمتاع بحياة من الانسجام والفهم، كما أنها ستعدك للانضمام لصفوف الأثرياء.

ـ دكتور "آرثر آر. بيل"
٢٠٠٤

الفصل الأول

قوة الفكرة

الرجل الذي فكر في طريقة للشراكة مع "توماس إيه. إديسون"

حقًّا "الأفكار هي أشياء"، بل وأشياء قوية عند مزجها بهدف ومثابرة ورغبة *متأججة* لترجمتها إلى ثراء أو أشياء أخرى ملموسة.

وقد اكتشف "إدوين سي. بارنز" مدى صحة مقدرة الرجال على *التفكير ليصبحوا أغنياء*، وهو لم يتوصل إلى هذا الاكتشاف مرة واحدة، ولكنه جاءه خطوة بخطوة، بادئًا برغبة عارمة ليصبح شريكًا في العمل للعبقري "توماس إديسون".

وإحدى الخصائص الرئيسية لرغبة "بارنز" هي أنها كانت محددة. لقد أراد العمل مع "إديسون"، وليس *لديه*. لاحظ بتمعن الطريقة التي حول بها رغبته إلى حقيقة، وسوف تملك فهمًا أفضل للمبادئ الثلاثة عشر التي تفضي إلى الثراء.

عندما اشتعلت هذه الرغبة، أو دافع الفكرة، في ذهنه للمرة الأولى، لم يكن يشغل أي منصب يمكنه أن يعول عليه. وقد واجه صعوبتين: لم يكن يعرف السيد "إديسون"، ولم يكن لديه ما يكفي من المال ليستقل القطار المتجه إلى أورانج، نيو جيرسي. وكانت تلك الصعوبات كافية لتثبيط عزم معظم الناس وإثنائهم عن تنفيذ رغبتهم؛ ولكن رغبته لم تكن بالرغبة العادية! فقد كان عاقدًا العزم للغاية لإيجاد طريقة لتنفيذ رغبته حتى إنه فضل السفر عبر قطار البضائع على قبول الهزيمة.

ذهب إلى مختبر السيد "إديسون" وأعلن أنه أتى للعمل مع المخترع. قال السيد "إديسون" عن أول لقاء يجمع بينهما بعد حدوثه بسنوات: "وقف هناك أمامي وهو يبدو مثل المشردين، ولكن ثمة شيئًا في تعبيرات وجهه ولد لديَّ انطباعًا أنه كان عازمًا على نيل ما يسعى لنيله. وقد تعلمت، من سنوات تجاربي مع الناس، أنه عندما يرغب الرجل حقًّا في شيء حتى إنه يكون مستعدًّا للمخاطرة بمستقبله كله لنيله، فهو سوف ينجح بلا محالة. منحته الفرصة التي طلبها، لأنني رأيت أنه عقد العزم على الصمود إلى أن ينجح. وما حدث بعد ذلك أكد لي أنني لم أرتكب خطأ".

وما قاله الشاب "بارنز" للسيد "إديسون" في هذا الموقف لا يضاهي على الإطلاق أهمية ما كان يفكر فيه. "إديسون" نفسه هو من قال هذا! ولم يكن مظهر الشاب بالطبع هو الذي أهله لفرصة للبدء في مكتب "إديسون"، لأنه بدون شك بدا في حالة يرثى لها. فما كان يفكر فيه كان الأهم.

وإن استطعنا التأكيد على أهمية هذه العبارة لكل من يقرأون الكتاب، فلن تكون هناك حاجة لقراءة الجزء المتبقي.

ولم ينل "بارنز" الشراكة مع "إديسون" في أول لقاء. لقد حصل فقط على فرصة للعمل في مكتب "إديسون" بأجر رمزي للغاية، وكان يتولى أمر أعمال غير ذات أهمية كبيرة لـ"إديسون" ولكنها كانت ذات أهمية كبيرة لـ "بارنز". فقد منحته الفرصة لإظهار قدراته أمام "شريكه" ليتمكن من رؤيتها.

مضت شهور، ولم يحدث شيء فيما يبدو لتحقيق الهدف المراد، والذي قرر "بارنز" أنه *غرضه المنشود المحدد*. ولكن شيئًا مهمًّا كان يحدث في عقل "بارنز"، كان دومًا يعزز رغبته في أن يصبح شريك العمل لـ "إديسون".

لأطباء النفس مقولة صحيحة هي: "عندما يكون شخص مستعدًّا حقًّا لشيء، فإنه يتجلى له". لقد كان "بارنز" مستعدًّا للشراكة مع "إديسون"؛ علاوة على هذا، كان عازمًا على أن يظل مستعدًّا حتى ينال ما يرغب فيه.

فهو لم يقل لنفسه: "حسنا، ما الجدوى؟ أعتقد أنني سأغير رأيي وأجرب وظيفة رجل مبيعات". ولكنه قال: "لقد أتيت إلى هنا للشراكة مع إديسون، وسأحقق هذه الغاية حتى لو كرست لها باقي حياتي". وكان يعني هذا! فيا لها من قصة مختلفة تلك التي سيرويها الناس إن وضعوا لأنفسهم *هدفًا محددًا*، وسعوا وراء تحقيق هذا الهدف حتى يأتي وقت يصبح فيه هوسًا يمثل شغلهم الشاغل!

ربما لم يدرك "بارنز" الشاب هذا في ذلك الوقت، ولكن عزيمته هذه التي لا تتزحزح، ومثابرته مع رغبة واحدة، قدر لها أن تتغلب على كل الصعوبات وتجلب له الفرصة التي كان يبحث عنها.

وعندما أتت الفرصة، تجلت في شكل مختلف، ومن اتجاه مختلف غير ذلك الذي كان "بارنز" يتوقعه، وتلك هي إحدى حيل الفرص، فلديها عادة ماكرة تتمثل في التسلل من الباب الخلفي، وعادة ما تأتي متنكرة في صورة سوء حظ أو هزيمة مؤقتة. ولعل هذا هو السبب الذي يجعل الكثيرين لا يدركون الفرص.

كان السيد "إديسون" قد اخترع لتوه آلة مكتبية جديدة، عرفت في ذلك الوقت باسم آلة الأوامر (والتي سميت لاحقًا باسم الإديفون). ولم يكن رجال المبيعات لديه متحمسين بشأن الآلة، فهم ظنوا أنه ليس في الإمكان بيعها دون بذل كثير من الجهد. رأى "بارنز" في ذلك فرصته السانحة. كانت تأتيه زاحفة ببطء، مختبئة في آلة غريبة الشكل يبدو أنه ما من أحد مكترث لها سوى "بارنز" والمخترع.

أدرك "بارنز" أن بوسعه بيع آلة الأوامر لـ "إديسون". اقترح هذا على "إديسون" ونال سريعًا فرصته، وقد باع الآلة بالفعل. في الواقع، لقد باعها بنجاح منقطع النظير حتى إن "إديسون" وقع معه عقدًا لتوزيعها وتسويقها عبر الأمة كلها. وانطلاقًا من هذه الشراكة ظهر شعار "من صنع إديسون وتركيب بارنز". وهذا التحالف جعل "بارنز" ثريًا، ولكنه استطاع إنجاز شيء أعظم كثيرًا: أثبت أن المرء بإمكانه "التفكير ليصبح غنيًا".

لست أدري على الإطلاق كم كانت القيمة المادية لرغبة بارنز الفعلية بالنسبة له. فربما جلبت له مليونين أو ثلاثة ملايين من الدولارات. بغض النظر عن المبلغ، فهو يصبح غير مهم عند مقارنته بالقيمة العظيمة التي حصل عليها: المعرفة المحددة بأن دافعًا غير ملموس وليد فكرة يمكن تحويله إلى نظير مادي من خلال تطبيق مبادئ معروفة.

ففكر "بارنز" حرفيًا في الشراكة مع "إديسون" العظيم! فكر في تكوينه ثروة. لم يكن لديه شيء يبدأ به، فيما عدا القدرة على معرفة ماذا يريد والعزيمة على السعي وراء هذه الرغبة إلى أن حققها.

لم يكن لديه مال يبدأ به، ولم ينل سوى قدر ضئيل من التعليم. لم يكن يتمتع بنفوذ، ولكنه كان يملك حس المبادرة وإيمانًا ورغبة في الفوز. وبالاستعانة بهذه القوى غير الملموسة أصبح الرجل رقم واحد لدى أعظم مخترع في التاريخ.

الآن دعنا نستعرض موقفًا مختلفًا، ونبحث حالة رجل ممن كان يملك الكثير من مقومات الثراء الملموسة، ولكنه فقدها لأنه توقف قبل بلوغه الهدف الذي يسعى لتحقيقه بثلاث أقدام.

ثلاث أقدام قبل الذهب

واحد من أكثر أسباب الفشل شيوعًا هو الانسحاب عند تعرض المرء لهزيمة مؤقتة، والجميع يرتكب هذا الخطأ في وقت أو آخر.

يقص "آر. يو. داربي"، والذي أصبح لاحقًا واحدًا من أنجح رجال المبيعات في مجال التأمين في البلاد، حكاية عمه والذي أصيب بـ "حمى الذهب" في أيام اكتشاف الذهب وسافر للغرب للحفر ليصبح ثريًا. وهو لم يسبق له أن سمع مقولة أن الذهب الذي استخرج من عقول الرجال فاق في حجمه الذهب الذي سبق أن استخرج من الأرض على مر العصور. ظن أنه سيحصل على الذهب وذهب للعمل وبحوزته مجرفة. المهمة كانت صعبة، ولكن اشتهاءه للذهب كان لا لبس فيه.

وبعد أسابيع من العمل الشاق، كوفئ باكتشاف معدن خام براق. كان بحاجة إلى الآلات لرفع المعدن الخام إلى السطح. بهدوء، غطى المنجم، واقتفى آثار أقدامه إلى منزله في وليامزبيرج، ميريلاند، وأخبر أقاربه وبعض الجيران بـ "الخبر المذهل". جمعوا معًا المال لأجل الآلات المطلوبة وشحنوها. ذهب العم و"داربي" ثانية للعمل في المنجم.

تمت تعبئة السيارة الأولى بالمادة الخام وشحنت إلى الصهريج. أكدت لهما النتائج أن بحوزتهما واحدًا من أغنى مناجم الذهب في كولورادو! بضع سيارات أخرى من هذا المعدن الخام كانت كفيلة بسد الديون. بعد ذلك ستحدث طفرة كبيرة في الأرباح.

ظلت الجرافات تجرف للأسفل! والآمال تتصاعد للأعلى! ثم حدث شيء ما - اختفى وريد معدن الذهب الخام، فوصلوا إلى نهاية قوس قزح، ولم يعد قدر الذهب هناك. ظلا يجرفان، وهما يقومان بمحاولات بائسة لإيجاد الوريد ثانية، لكن دون جدوى.

وأخيرًا، قررا الانسحاب. باعا الآلات لبائع خردة مقابل بضع مئات من الدولارات، واستقلا القطار عائدين إلى وطنهما. بعض مشتري الخردة أغبياء،

ولكن ليس هذا المشتري! فاستدعى مهندس تنقيب لفحص المنجم والقيام ببعض الحسابات. كانت نصيحة المهندس هي أن المشروع فشل لأن الملاك لم يكونوا على دراية بـ "خطوط الصدع". فأظهرت حساباته أن الوريد *كان يوجد أسفل المكان الذي توقف آل داربي عن التنقيب فيه بثلاث أقدام!* وهذا هو المكان الذي وجد فيه.

كسب رجل الخردة ملايين الدولارات مقابل المعدن الخام من المنجم لأنه كان واسع الأفق بما يكفي لاستشارة خبير قبل الاستسلام. إن معظم الأموال التي تم شراء الآلات بها جمعت بجهود "آر. يو. داربي" والذي كان لا يزال شابًّا في ذلك الحين، فجمع المال من أقاربه وجيرانه، والذين أعطوه المال لثقتهم فيه. وقد رد كل دولار منها، رغم أن ذلك استغرق منه سنوات.

وبعد ذلك بفترة طويلة، عوض السيد "داربي" خسارته مرات عديدة عندما اكتشف أن الرغبة يمكن تحويلها لذهب. وقد توصل لهذا الاكتشاف بعد أن خاض مجال بيع بوليصات تأمين على الحياة.

فبينما يضع في ذهنه أنه خسر ثروة طائلة لأنه توقف عن الحفر وهو يبعد عن الذهب بثلاث أقدام، استفاد "داربي" من التجربة في عمله المختار، فأسلوبه البسيط تمثل في ترديده لنفسه: "لقد توقفت عن الحفر وأنا أبعد عن الذهب بثلاث أقدام، ولكنني لن أتوقف قط عندما يقول الرجال "لا" عندما أطلب منهم شراء بوليصة". وهو يعزو إصراره للدرس الذي تعلمه من انسحابه من مجال التنقيب عن الذهب.

قبل أن يأتي النجاح إلى معظم الناس، لا بد لهم أن يواجهوا هزيمة مؤقتة، وربما بعض الفشل. وعند مواجهة الهزيمة، فإن أسهل الأشياء التي تقوم بها وأكثرها منطقية هو *الانسحاب*. وهذا هو بالتحديد ما يفعله معظم الناس.

أكثر من ٥٠٠ شخص ممن حققوا نجاحًا منقطع النظير في أمريكا أخبروا المؤلف بأن النجاح أتى بعد خطوة واحدة من النقطة التي داهمتهم فيها الهزيمة. إن الفشل هو حيلة تملك حسًّا من التهكم والمكر، فهو يشعر بسعادة عارمة عندما يوقع أحدهم في مصيدته عندما يكون النجاح على بعد خطوة منه.

درس قيمته خمسون سنتًا في المثابرة

بعد فترة وجيزة من تخرج السيد "داربي" من "جامعة الصدمات الصعبة"، وقراره أن يستفيد من تجربته في مجال التنقيب عن الذهب، شاء حظه السعيد أن يكون متواجدًا في موقف أثبت له أن "لا" لا ينبغي لها بالضرورة أن تعني لا.

ففي ظهيرة أحد الأيام كان يساعد عمه على طحن القمح في طاحونة عتيقة الطراز. كان العم يدير مزرعة كبيرة يعيش بها عدد من المزارعين المستأجرين. بهدوء، فُتح الباب ودخلت طفلة صغيرة، ابنة مستأجر، وجلست إلى جوار الباب.

رفع العم عينيه ونظر إلى الطفلة وصاح بها بقسوة: "ما الذي تريدينه؟". أجابت الطفلة بوداعة: "تقول أمي أعطها خمسين سنتًا".

قال العم: "لن أفعل هذا. الآن عودي إلى منزلك".

قالت الطفلة: "حاضر يا سيدي". ولكنها لم تتحرك.

عاود العم عمله، وكان مشغولاً للغاية لدرجة أنه لم يلاحظ أن الطفلة لم تغادر. وعندما رفع عينيه ووجد أنها ما زالت هناك، صاح بها: "أخبرتك بأن تعودي إلى المنزل! الآن اذهبي أو سأضربك".

قالت الفتاة الصغيرة: "حاضر يا سيدي"، ولكنها لم تحرك ساكنًا.

ألقى العم حقيبة القمح التي كان على وشك إفراغها في الطاحونة، والتقط ضلع برميل وتوجه ناحية الطفلة بينما يعلو وجهه تعبير يوحي بالمتاعب.

حبس "داربي" نفسه، فكان واثقًا بأنه سيشهد جريمة قتل، فكان يعرف أن عمه شديد العصبية. وعندما بلغ عمه المكان الذي تقف به الطفلة، تقدمت خطوة سريعًا للأمام، ونظرت في عينيه، وصرخت بأعلى صوتها: "**سوف تحصل أمي على الخمسين سنتًا تلك!**".

توقف العم ونظر إليها لدقيقة، ثم وضع ضلع البرميل ببطء على الأرض، ووضع يده في جيبه، وأخرج نصف دولار وأعطاه لها.

أخذت الطفلة المال وعاودت أدراجها ببطء ناحية الباب، وهي لا تبعد عينيها عن الرجل الذي تغلبت عليه لتوها. وبعد أن غادرت، جلس العم فوق صندوق ونظر خارج النافذة إلى الفضاء لأكثر من عشر دقائق. كان يتفكر، في هيبة، في ذلك الجلد الذي تعرض له لتوه.

كان السيد "داربي" يفكر بدوره أيضًا، فكانت تلك هي المرة الأولى في حياته التي يرى فيها ابنة مزارع مستأجر تتغلب على رجل بالغ يشغل منصب سلطة. كيف

قامت بذلك؟ ما الذي حدث لعمه ليجعله يخسر شراسته ويصبح وديعًا كالحمل؟ ما القوة الغريبة التي استخدمتها هذه الطفلة لتجعل سيدها ينصاع لها؟ جاب هذا السؤال وأسئلة أخرى عقل "داربي"، ولكنه لم يعثر على إجابة إلا بعد انقضاء سنوات، عندما سرد عليّ القصة.

الغريب أن قصة هذه التجربة الاستثنائية سُردت على المؤلف في الطاحونة القديمة، في المكان نفسه الذي تلقى به العم جلدته. فبينما كنا نقف هناك في الطاحونة القديمة الصدئة، أعاد السيد "داربي" سرد قصة الهزيمة الغريبة، وانتهى بطرح هذا السؤال: "كيف تفسر هذا؟ أي قوة غريبة استخدمتها هذه الطفلة لدرجة جعلتها تقهر عمي تمامًا بهذا الشكل؟".

والإجابة عن السؤال توجد في المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب، والإجابة كاملة ووافية. إنها تتضمن تفاصيل وتعليمات كافية لتمكن أي شخص من فهم وتطبيق القوة نفسها التي تعثرت بها الطفلة الصغيرة مصادفة.

أبق ذهنك متيقظًا وسوف تلاحظ بدقة القوة الغريبة التي هبت لإنقاذ الطفلة، وسوف ترى لمحة من هذه القوة في الفصل التالي. وفي مكان ما في الكتاب ستجد فكرة ستسرع من قواك الاستقبالية وتسخر لك هذه القوة نفسها التي لا تقاوم والتي ستستطيع أن تحقق من خلالها فائدة لنفسك. والوعي بهذه القوة قد يأتيك في الفصل الأول، أو قد يضيء في ذهنك في فصل تالٍ، وقد يأتي في صورة فكرة واحدة، أو قد يأتي في صورة خطة، أو هدف. مرة ثانية، قد يجعلك تستعرض ثانية تجاربك السابقة في الفشل أو الهزيمة، ويجلب إلى السطح درسًا ما يمكنك من خلاله استعادة كل ما خسرته في الهزيمة.

وبعد أن شرحت للسيد "داربي" القوة التي استخدمت عن دون قصد من قبل الطفلة الصغيرة، تعقب بذهنه سريعًا خبرة الثلاثين عامًا التي قضاها كبائع بوليصات تأمين. وأدرك أن النجاح الذي حققه في هذا المجال كان عائدًا ـ إلى حد ما ـ للدرس الذي تعلمه من هذه الطفلة.

أشار السيد "داربي": "في كل مرة يحاول فيها عميل محتمل صدّي، دون أن يشتري، أرى الطفلة واقفة هناك في الطاحونة القديمة، بينما تلمع عيناها تحديًا، وأقول لنفسي: "يجب أن أتمم هذه الصفقة". "فأفضل جزء من جميع عمليات البيع التي أبرمتها حدث بعد أن قال الناس لا".

تذكر كذلك خطأه عندما توقف بينما لا يفصله سوى ثلاث أقدام عن الذهب. قال: "لكن هذه التجربة بمثابة نعمة متنكرة، فعلمتني المثابرة، بغض النظر عن مدى صعوبة الموقف، وهو الدرس الذي كنت بحاجة لتعلمه قبل أن أتمكن من النجاح في أي شيء".

وفي الغالب سيقرأ قصة السيد "داربي" وعمه وابنة المزارع المستأجر ومنجم الذهب مئات الأشخاص ممن يحاولون كسب عيشهم من خلال بيع بوليصات التأمين على الحياة. ويرغب المؤلف أن يؤكد لكل هؤلاء أن الفضل في مقدرة السيد "داربي" على بيع ما يقدر بأكثر من مليون دولار من بوليصات التأمين كل عام يعود لهاتين التجربتين.

إن الحياة غريبة وعادة ما تكون غير متوازنة! وتضرب كل من النجاحات والإخفاقات بجذورها في التجارب البسيطة. وتجارب السيد "داربي" كانت شائعة وبسيطة، ومع ذلك فلأنها تحدد مصيره في الحياة، فقد كانت مهمة بالنسبة له كأهمية الحياة نفسها. وقد استفاد من هاتين التجربتين الدراميتين لأنه حللهما وعثر على الدرس الذي تعلمانه؛ ولكن ماذا عن الشخص الذي لا يملك الوقت أو الرغبة في دراسة الفشل بحثًا عن المعرفة التي قد تقوده إلى النجاح؟ وأين وكيف له أن يتعلم فن تحويل الهزيمة إلى فرص؟

لقد تم تأليف هذا الكتاب للإجابة عن هذه الأسئلة.

وتستلزم الإجابة شرح ثلاثة عشر مبدأ. ومع ذلك، تذكر وأنت تقرأ أن الإجابة التي تبحث عنها عن الأسئلة التي جعلتك تتفكر في غرابة الحياة ربما توجد في رأسك. فربما تقفز إلى ذهنك وأنت تقرأ فكرة أو خطة أو هدفًا.

فكرة واحدة سديدة هي كل ما تحتاج إليه لتحقيق النجاح. إن المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب تتضمن أفضل الطرق والوسائل وأكثرها عملية لخلق أفكار مفيدة.

قبل أن نتعمق في مدخلنا لوصف هذه المبادئ، نؤمن بأنه من حقك معرفة هذا الاقتراح المهم: **عندما تبدأ الثروات في المجيء، فإنها تأتي بسرعة كبيرة، وبوفرة كبيرة، حتى إن المرء يتساءل أين كانت مخبأة طوال تلك السنوات العجاف. وتعد تلك عبارة مذهلة، ويزداد تأثيرها المذهل عندما نتأمل المعتقد الشائع بأن الثروات تأتي لهؤلاء الذين يعملون بكد ولفترة طويلة.**

عندما تبدأ في التفكير لتصبح ذكيًّا، ستجد أن الثروات تبدأ بحالة ذهنية، مع وضع هدف محدد، والقيام بقدر قليل من العمل الشاق أو عدم القيام به على

الإطلاق. فلا بد لك وكل شخص آخر أن يصب تركيزه على كيفية اكتساب حالة ذهنية تجذب الثروات. لقد أمضيت خمسة وعشرين عامًا في إجراء الأبحاث، وتحليل أكثر من ٢٥٠٠٠ شخص، لأنني أيضًا أردت أن أعرف "كيف جمع الأثرياء ثرواتهم".

ودون إجراء هذه الأبحاث، ما كان هذا الكتاب ليشهد النور.

والآن لاحظ هذه الحقيقة المهمة: بدأ الكساد في سوق العمل عام ١٩٢٩، وحقق رقمًا قياسيًّا في الدمار الذي أحدثه والذي استمر حتى بعد دخول الرئيس "روزفيلت" مكتبه بفترة. بعد ذلك بدأ الكساد يذوي حتى اختفى. فتمامًا كما يضيء الكهربائي في مسرح الأنوار تدريجيًّا حتى يتحول الظلام إلى نور قبل أن تدرك ذلك، كذلك يذوي سحر الخوف من العقول تدريجيًّا ويتحول إلى إيمان.

وبمجرد أن تستوعب مبادئ هذه الفلسفة وتبدأ في اتباع التعليمات الخاصة بتطبيق هذه المبادئ، سوف تبدأ حالتك المادية في التحسن، فكل شيء تلمسه سيتحول إلى قيمة تعمل لصالحك. مستحيل؟ إطلاقًا!

إن إحدى نقاط الضعف الأساسية للجنس البشري هي تعود الشخص العادي على كلمة "مستحيل"، فهو يعرف كل القواعد التي لا تجدي نفعًا. إنه يعرف كل الأشياء التي لا يمكن القيام بها. لقد تم تأليف هذا الكتاب لهؤلاء الذين يبحثون عن القواعد التي جعلت الآخرين ناجحين، ومستعدين للمخاطرة بكل شيء لتطبيق هذه القواعد.

منذ سنوات بعيدة، اشتريت قاموسًا جيدًا. وأول شيء فعلته هو البحث عن كلمة "مستحيل" وقمت بنسخها في ورقة خارج القاموس. وسيكون من الحكمة إن قمت أنت أيضًا بالشيء نفسه.

إن النجاح يأتي لهؤلاء الذين *يدركون النجاح*.

الفشل يأتي لهؤلاء الذين يسمحون لأنفسهم *بإدراك الفشل* بحالة من اللامبالاة.

إن الهدف من هذا الكتاب هو مساعدة كل من يرغبون في تعلم فن تغيير دفة تفكيرهم من *إدراك الفشل إلى إدراك النجاح*.

وثمة نقطة ضعف أخرى توجد لدى الكثيرين من الناس هي عادة قياس كل شيء وكل شخص من خلال انطباعاتهم ومعتقداتهم الخاصة. وبعض الأشخاص ممن يقرأون هذا سيؤمنون بأنه ليس باستطاعة أحد أن يفكر ليصبح غنيًّا. فهم لا يستطيعون التفكير في إطار الثروات، لأن عادات التفكير لديهم مغمورة في الفقر

والرغبة والبؤس والفشل والهزيمة.

ينظر ملايين من الناس إلى إنجازات "هنري فورد"، ويحسدونه على حظه السعيد أو عبقريته أو أي شيء يعتقدون أنه ساعده على الحصول على ثروته. وربما يعرف شخص واحد من بين كل مائة ألف سر نجاح "فورد"، وهؤلاء الذين يعرفونه متواضعون للغاية أو عازفون عن التحدث عنه، بسبب بساطته. إن صفقة واحدة من شأنها توضيح هذا "السر" بشكل مثالي.

فعندما قرر "فورد" إنتاج سيارة V-8 التي أصبحت ذائعة الصيت اليوم، اختار أن يصنع محركًا توجد أسطواناته الثماني الكاملة في قالب واحد، وأعطى تعليمات لمهندسيه لوضع تصميم للمحرك. وضع التصميم على الورق، ولكن المهندسين آمنوا بأنه من المستحيل ببساطة تصنيع محرك بنزين مكون من ثماني أسطوانات في قالب واحد.

قال "فورد": "فلتصنعوه بأية حال من الأحوال".

أجابوه: "لكن هذا مستحيل!".

أمرهم "فورد": "فلتمضوا قدمًا، وواصلوا القيام بمهمتكم حتى تنجحوا، بغض النظر عن قدر الوقت المطلوب".

مضى المهندسون قدمًا. لم يكن أمامهم خيار آخر إن أرادوا البقاء في فريق عمل فورد. انقضت ستة أشهر دون أن يحدث شيء. انقضت ستة أشهر أخرى، وما زال شيء لم يحدث. جرب المهندسون كل الخطط الممكنة لينفذوا الأوامر، ولكن ظلت المسألة "مستحيلة".

وفي نهاية العام سأل "فورد" المهندسين عما فعلوه ومرة ثانية أخبروه بأنهم لم يجدوا وسيلة لتنفيذ أوامره.

قال "فورد": "فلتصنعوه. أنا أريده وسوف أحصل عليه".

واصلوا القيام بمحاولاتهم، وفجأة، وكأنه ضرب من ضروب السحر، كشف السر. فعزيمة فورد القوية انتصرت مرة أخرى!

ولم يكن باستطاعتنا وصف هذه القصة بدقة شديدة، ولكن فحواها صحيح، فلتستنبط منها - أنت يا من تريد التفكير لتصبح غنيًا - سر ملايين فورد، إن استطعت ذلك. ولن تضطر أن تنظر بعيدًا. لقد نجح فورد لأنه فهم وطبق مبادئ النجاح. وواحد من هذه المبادئ هو الرغبة: معرفة ما يريده المرء. تذكر قصة

فورد هذه وأنت تقرأ، وانتبه للأسطر التي تصف سر إنجازه المذهل. فإن استطعت القيام بهذا، وإن استطعت أن تضع إصبعك على المجموعة المحددة للمبادئ التي جعلت "هنري فورد" ثريًا، يمكنك أن تنجح في تحقيق إنجازات مثل التي حققها في أي مسعى تريده.

و"هنري فورد" أواخر القرن العشرين هو "بيل جيتس"، فتمامًا كما أحدث فورد ثورة في مجال صناعة المركبات من خلال تصنيع سيارة يمكن لأي مواطن تقريبًا تحمل نفقات شرائها وقيادتها، أحدث "بيل جيتس" طفرة في مجال صناعة الكمبيوتر بتصميم سوفت وير مكن الجميع ـ وليس فقط التكنوقراطيين المتخصصين ـ من استخدام أجهزة الكمبيوتر، ولاحقًا جعل الكمبيوتر الشخصي شيئًا ضروريًا في كل مكتب ومدرسة ومنزل. وأدى هذا إلى جمع "بيل جيتس" مليارات الدولارات وتحوله إلى أثرى رجل في أمريكا.

وقد سلبت أجهزة الكمبيوتر عقله وشرع في برمجتها في سن الثالثة عشرة. وفي عام ١٩٧٣ التحق بجامعة هارفارد، حيث عاش في المبنى نفسه مع "ستيف بالمر"، وهو الآن المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت. وفي أثناء دراسته في هارفارد، طور "جيتس" نسخة من لغة البرمجة BASIC لأول جهاز كمبيوتر صغير.

كان "جيتس" مهووسًا للغاية بحلمه لأن يؤسس شركة سوفت وير حتى إنه ترك هارفارد لتكريس كل جهوده لتحقيق حلمه. وبعد مضي بضع سنوات، أسس هو وصديق طفولته "بول ألين" شركة ـ مايكروسوفت ـ كتجسيد لهذا المسعى. ومدفوعين بالإيمان بأن الكمبيوتر سيصبح أداة قيمة على كل مكتب وفي كل منزل، شرعا في تطوير سوفت وير لأجهزة الكمبيوتر الشخصية، وكانت بصيرة "جيتس" ورؤيته لأجهزة الكمبيوتر الشخصية بمثابة الركيزة التي قام عليها نجاح مايكروسوفت وصناعة السوفت وير برمتها.

وبعد أن حقق هدفه الرئيسي، يواصل "بيل جيتس" السعي وراء تحقيق أهداف جديدة في مجال ابتكار برامج كمبيوتر أفضل ومجال الأعمال الخيرية حيث أسس مع زوجته، "ميلندا"، أكبر مؤسسة خيرية في العالم.

أنت "سيد مصيرك وربان روحك"

عندما كتب الشاعر الإنجليزي "دبليو إي. هينلى" السطور الملهمة "أنا سيد مصيرى، أنا ربان روحي"، كان لا بد أن يخبرنا بأن السبب في كوننا أسياد مصائرنا وزعماء أرواحنا هو أننا نمتلك القدرة على السيطرة على أفكارنا.

كان لا بد أن يخبرنا بأن الأثير الذي يطفو فوقه هذا الكوكب، والذي نتحرك به وتوجد به كينونتنا، هو أحد أشكال الطاقة المتحركة بمعدل عالٍ يستحيل إدراكه من التذبذب، وأن الأثير مملوء بشكل من أشكال القوة الكونية التي *تتهيأ* مع طبيعة الأفكار التي نحملها في رءوسنا، وتؤثر علينا، بطرق طبيعية، لتحويل أفكارنا إلى نظير مادي.

إن كان الشاعر قد أخبرنا بهذه الحقيقة العظيمة، لكنا عرفنا لماذا نعتبر أسياد مصائرنا، وزعماء أرواحنا. كان ينبغي أن يخبرنا ويؤكد لنا بشدة أن هذه القوة لا تحاول التمييز بين الأفكار الهدامة والبناءة، وأنها ستحثنا على تحويل أفكار الفقر إلى واقع ملموس بنفس سرعة حثها لنا لتحويل أفكار الثراء إلى حقيقة.

كان لا بد له بأن يخبرنا أيضًا بأن عقولنا تجذب كالمغناطيس الأفكار المهيمنة التي نحملها في رءوسنا. فمن خلال طريقة لا يعرفها أحد، يجذب هذا "المغناطيس" إلينا القوى والأشخاص وظروف الحياة المتوافقة مع طبيعة أفكارنا المهيمنة.

كان لا بد له أن يخبرنا بأنه قبل أن نستطيع جمع الثروات بوفرة كبيرة، ينبغي أن نمغنط عقولنا برغبة عارمة في الثراء، ولابد أن نكون واعين بالمال حتى تقودنا الرغبة في المال نحو وضع خطط محددة لكسبه.

ولكن لأنه شاعر وليس فيلسوفًا، اكتفى "هينلي" بالتعبير عن حقيقة عظيمة بأسلوب شعري، تاركًا من اتبعوه يفسرون المعنى الفلسفي لأبياته. وخطوة بخطوة، كشفت الحقيقة عن نفسها، إلى أن بات واضحًا أن المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب تحمل سر السيطرة والهيمنة على مصيرنا الاقتصادي.

ثمة رجل آخر استطاع السيطرة على مصيره هو "ستيفن سبيلبرج"، أحد أعظم مخرجي الأفلام في جميع العصور. كان يحلم بأن يصبح مخرجًا للأفلام منذ طفولته. وبدأ في عمل أفلام للهواة بكاميرا بدائية عندما كان مجرد طفل، ولم تنطفئ جذوة حلمه قط.

وكيفية اقتحام "سبيلبرج" إستديوهات يونيفرسال هي بمثابة أسطورة في صناعة السينما. فتنظم يونيفرسال جولات داخل إستديوهاتها، لتمكن الزوار من إلقاء نظرة داخلية على مجال السينما، وكان "سبيلبرج" من بين هؤلاء الزوار. كان الزوار يجوبون باحات الإستديوهات مستقلين ترامًا. تسلل "سبيلبرج" خارج الترام واختبأ بين إستديوهين للصوت حتى انتهت الجولة. وفي أثناء مغادرته في نهاية اليوم تعمد ترديد بعض الكلمات على مسامع حارس البوابة.

ويومًا تلو آخر، كان يذهب إلى الإستديو، لقرابة ثلاثة أشهر. كان يمر إلى جوار الحارس ويلوح له، فيلوح له الآخر بدوره. كان دومًا يرتدي حلة ويحمل محفظة أوراق، ليجعل الحارس يعتقد أنه أحد الطلاب الذين يمتهنون وظيفة صيفية في الإستديو. وتعمد التحدث إلى عقد صداقات مع المخرجين والمؤلفين والمحررين. بل إنه حتى وجد مكتبًا شاغرًا وأخذه وسجل اسمه في دليل المبنى.

وجعل شغله الشاغل التعرف على "سيد شينبرج"، والذي كان في ذلك الحين رئيس إنتاج مثبتات التلفازات في الإستديو. عرض عليه مشروعه عن الأفلام في الجامعة، والذي أبهر "شينبرج" كثيرًا حتى إنه جعل الشاب يوقع عقدًا مع الإستديو.

وأول فيلم طويل له The Sugarland Express حظي باستحسان كبير وفاز بجائزة أفضل نص في مهرجان كان السينمائي عام ١٩٧٤. ولسوء الحظ، لم يحظ الفيلم بالنجاح في شباك التذاكر.

وجاءته فرصته الكبرى بعد عام، عندما اكتشف كتاب The Jaws أو الفك المفترس. وكان الإستديو قد قرر بالفعل إنتاج الفك المفترس واختار مخرجًا معروفًا لإخراجه.

أراد "سبيلبرج" بشدة أن يخرج هذا الفيلم. ورغم الفشل المادي لفيلمه The Sugarland Express فإن ثقته بنفسه لم تتزعزع، وأقنع المنتجين أن يدعوهم من المخرج الذي اختاروه ويعطوه الفيلم لإخراجه.

وهي لم تكن بالمهمة السهلة. فمنذ البداية كانت هناك مشكلات تقنية وأخرى خاصة بالميزانية بالإنتاج. ومع ذلك، عند عرض الفك المفترس عام ١٩٧٥ حظي بنجاح ثنائي: فقد حطم الأرقام القياسية في شباك التذاكر وأحبه النقاد. وفي غضون شهر من عرضه، كان الفيلم قد حقق ٦٠ مليون دولار في شباك التذاكر، وهو مبلغ لم يسبق لأحد أن سمع به في ذلك الوقت.

وخلال السنوات القليلة التالية أخرج "سبيلبرج" عدة أفلام، منها مجموعة الأفلام الشهيرة إنديانا جونز، والأفلام الفائزة بجوائز الأوسكار The Color Purple و Empire of the Son و E.T.

وأخرج لاحقًا Jurassic Park أو حديقة الديناصورات، والذي أصبح كذلك - في وقته - من أنجح الأفلام في التاريخ، وهو ثالث فيلم لـ "سبيلبرج" يحطم الأرقام القياسية. وقد حقق كذلك ما يقدر بمليار دولار في صورة مكاسب إجمالية ولعب أطفال وغير ذلك من السلع.

و"سبيلبرج" مستمر في تحقيق أحلامه. وعندما قام هو واثنان من عظماء هوليوود في تأسيس شركة إنتاج خاصة بهم، أطلقوا عليها "دريم ووركس".

نحن الآن مستعدون لتفقد أول هذه المبادئ. فلتكن متفتح الذهن. وتذكر وأنت تقرأ أنها ليست من اختراع رجل واحد، فجمعت المبادئ من التجارب الحياتية

لأكثر من ٥٠٠ رجل ممن استطاعوا بالفعل تجميع ثروات ضخمة؛ رجال بدأوا من الصفر وعانوا الفقر، والذين لم ينالوا قدرًا كبيرًا من التعليم ولم يحظوا بالنفوذ. وقد أجدت هذه المبادئ نفعًا مع هؤلاء الرجال. ويمكنك أن توظفها لأجل تحقيق مصلحة شخصية مستمرة.

وستجد أن ذلك سهل في فعله وليس صعبًا.

قبل أن تقرأ الفصل التالي، أريد منك أن تعرف أنه يسرد معلومات حقيقية والتي يمكنها أن تغير بسهولة مصيرك المادي برمته، حيث إنها أحدثت تغييرات هائلة بحياة الشخصين المذكورين.

أريد منك أن تعلم أيضًا أن العلاقة الوطيدة بين هذين الرجلين وبيني هي التي مكنتني من معرفة هذه الحقائق، والتي لم أكن لأستطيع الوصول لها لولاها، فأحدهما هو صديقي الحميم منذ ما يقرب من خمس وعشرين سنة؛ والآخر هو ابني. فالنجاح منقطع النظير لهذين الرجلين ـ وهو النجاح الذي ينسبانه إلى المبدأ الموصوف في الفصل التالي يشفع لي باستخدام هذه العلاقات الشخصية كوسيلة للتأكيد على القوة بعيدة التأثير لهذا المبدأ.

الفصل الثاني

الرغبة:

نقطة البداية لأي إنجاز

(الخطوة الأولى نحو جمع الثروات)

عندما هبط "إدوين سي. بارنز" من قطار البضائع في أورانج، نيو جيرسي ربما كان يشبه المشردين، ولكن أفكاره كانت تشبه أفكار الملوك! فبينما كان متوجهًا صوب مكتب "توماس إيه. إديسون"، كان عقله يعمل بلا هوادة. فرأى نفسه *واقفًا أمام "إديسون"*. وسمع نفسه يسأل السيد "إديسون" عن فرصة لتنفيذ *هوسه الذي طغى على حياته، رغبته العارمة* لأن يصبح شريكًا في العمل للمخترع العظيم.

ولم تكن رغبة "بارنز" مجرد أمل يحدوه. ولم تكن أمنية، فقد كانت رغبة قاطعة وخافقة والتي سمت فوق كل شيء آخر. كانت *محددة* ولا لبس فيها.

ولم تكن تلك الرغبة وليدة اللحظة التي التقى فيها "بارنز" بـ "إديسون"، بل كانت رغبة مهيمنة موجودة داخل "بارنز" قبل وقت طويل. في البداية، عندما تبرعمت هذه الرغبة للمرة الأولى في عقله، ربما كانت ـ على الأرجح ـ مجرد أمنية، ولكنها لم تكن مجرد أمنية في الوقت الذي وقف فيه أمام "إديسون" وهو يحملها.

وبعد انقضاء بضع سنوات، وقف "إدوين بارنز" ثانية أمام "إديسون" في المكتب نفسه الذي سبق وأن التقى به المخترع العظيم للمرة الأولى. في هذه المرة كانت رغبته قد ترجمت إلى حقيقة. لقد أصبح بالفعل شريكًا لـ "إديسون". واليوم، الناس الذين يعرفون "بارنز" يحسدونه بسبب "الفرصة" التي منحتها له الحياة، فهم ينظرون إليه في أيام انتصاره، دون أن يكلفوا أنفسهم عناء التقصي عن سبب نجاحه.

وقد نجح "بارنز" لأنه اختار هدفًا محددًا. فهو لم يصبح شريك "إديسون" في يوم وصوله. فكان راضيًا بالبدء بالقيام بعمل حقير طالما أنه يتيح له فرصة للتقدم خطوة نحو هدفه المنشود.

ومضت خمس سنوات قبل ظهور الفرصة التي كان يبحث عنها، فطوال كل هذه السنوات لم يظهر أي بصيص من الأمل، ولا وعد واحد بإمكانية تحقيق رغبته. فقد بدا للجميع، فيما عدا نفسه، أنه مجرد سن أخرى من أسنان عجلة "إديسون"، ولكن في داخل عقله *كان شريك "إديسون" طوال الوقت*، منذ أول يوم ذهب للعمل هناك.

إن ذلك لهو تجسيد بارز لقوة الفكرة المحددة. وحقق "بارنز" هدفه لأنه أراد أن يكون شريكًا في العمل للسيد "إديسون" أكثر مما أراد أي شيء آخر. وضع خطة يمكنه من خلالها تحقيق هدفه. ورفض أن يتراجع. فقد تمسك برغبته حتى صارت هوسًا مسيطرًا على حياته، وفي النهاية واقعًا.

عندما ذهب إلى أورانج لم يقل لنفسه: "سأحاول إغواء إديسون ليمنحني وظيفة ما". بل قال: "سأذهب لرؤية إديسون وأجعله يلاحظ أنني أتيت لأشاركه في العمل".

لم يقل: "سوف أعمل هناك لبضعة شهور، وإذا لم أحصل على تشجيع، فسوف أستقيل وأحصل على وظيفة في مكان آخر". بل قال: "سأبدأ في أي مكان، سأفعل أي شيء يطلب مني إديسون فعله، لكنني سأصبح شريكه مهما حدث". لم يقل: "سأبقي عينيّ مفتوحتين لعلي أجد أية فرصة أخرى، في حالة إذا ما فشلت في الحصول على ما أريد في شركة إديسون". قال: "هناك شيء *واحد* في هذا العالم أريد الحصول عليه، وهو الشراكة مع توماس إيه. إديسون. ليس هناك مجال للتراجع، وسأراهن بمستقبلي برمته على قدرتي على تحقيق ما أريد".

لم يترك أمامه أية فرصة للتراجع. فكان عليه إما الفوز أو الهلاك! وهذه هي خلاصة قصة نجاح "بارنز".

منذ وقت بعيد مضى، كان على محارب عظيم اتخاذ قرار والذي أهله للانتصار على أرض المعركة. فكان على وشك إرسال جيوشه لمحاربة عدو قوي، والذي يملك جيشًا يفوق حجم جيشه. استقل هو وجنوده القوارب وأبحروا إلى بلد العدو، ثم أنزل الجنود والعتاد وأعطى أوامره بإحراق القوارب التي حملتهم. خاطب الرجال قبل المعركة الأولى قائلًا: "أنتم ترون القوارب وهي تشتعل. هذا يعني أنه ليس بوسعنا

ترك هذه الشواطئ أحياء إلا إذا انتصرنا! إننا الآن لا نملك خيارًا ـ فإما نفوز أو نهلك!" وقد انتصروا. فأي شخص يريد الفوز في أي مسعى ينبغي أن يكون مستعدًّا على حرق قواربه وقطع كل سبل العودة. ففقط من خلال القيام بهذا يمكن للمرء أن يحافظ على الحالة الذهنية التي تدعى *رغبة عارمة في الفوز*، والضرورية للنجاح.

في الصباح التالي لحريق شيكاغو العظيم، وقفت مجموعة من التجار في شارع ستيت وأخذوا ينظرون إلى الأطلال المنبعث منها الدخان لما كانت متاجرهم. عقدوا مؤتمرًا ليقرروا ما إذا كانوا سيحاولون إعادة بنائها أم ترك شيكاغو والبدء في مكان آخر من البلاد به فرص أفضل. توصلوا لقرار ـ جميعهم إلا شخصًا واحدًا ـ هو ترك شيكاغو.

والتاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء أشار بإصبعه إلى أطلال متجره وقال: "أيها السادة، في هذا المكان نفسه، سوف أبني أعظم متجر في التاريخ، بغض النظر عن عدد مرات احتراقه". تم بناء المتجر. وهو يوجد هناك إلى اليوم، تذكار خالد على قوة الحالة الذهنية المعروفة باسم *الرغبة العارمة*. إن أسهل شيء كان يمكن لـ "مارشال فيلد" أن يفعله هو أن يحذو حذو التجار الآخرين. فعندما بدا الموقف صعبًا والمستقبل موحشًا، توقفوا وعزموا على الرحيل إلى مكان تكون فيه الأمور أكثر سهولة.

لاحظ جيدًا هذا الاختلاف بين "مارشال فيلد" والتجار الآخرين، لأنه الاختلاف نفسه الذي يميز "إدوين سي. بارنز" عن آلاف الشباب الآخرين ممن عملوا في شركة "إديسون". إنه الاختلاف نفسه الذي يميز عمليًّا كل الناجحين عن الفاشلين.

إن كل إنسان يعرف الغرض من المال *يريده*؛ ولكن التمني لن يجلب الثروات؛ ولكن الرغبة في الثروات بحالة ذهنية تتحول إلى هوس، ثم التخطيط لطرق ووسائل محددة لاكتساب الثروات، ودعم هذه الخطط بمثابرة لا تعرف الفشل، سوف تجلب الثروات.

والطريقة التي يمكن من خلالها تحويل *الرغبة* إلى نظير مادي تنطوي على ست خطوات عملية محددة:

١ ـ جدد داخل ذهنك قدر المال الذي تريده بدقة. فلا يكفي أن تقول: "أريد الكثير من المال". فكن محددًا فيما يتعلق بالكم (وهناك سبب نفسي لهذا التحديد والذي سيشرح في فصل لاحق).

٢. حدد بدقة ما الذي تنوي منحه في مقابل المال الذي تريده (فلا يوجد ما يسمى "شيئًا مقابل لا شيء").
٣. حدد موعدًا بعينه تريد أن تتلقى المال الذي تريده فيه.
٤. ضع خطة محددة لتنفيذ رغبتك، وابدأ على الفور، سواء كنت مستعدًّا أم لا، لتحويل هذه الخطة إلى حقيقة.
٥. اكتب عبارة موجزة واضحة بقدر المال الذي تنوي الحصول عليه. ضع حدًّا زمنيًّا للحصول عليه. اكتب ما تنوي منحه مقابله، وصف بالتفصيل الخطة التي تنوي اكتسابه من خلالها.
٦. اقرأ عبارتك بصوت عالٍ، مرتين يوميًّا، مرة قبل أن تخلد إلى النوم مباشرة ليلًا، ومرة بعد أن تستيقظ في الصباح. **وبينما تقرأ، شاهد نفسك واستشعرها وكأنك حصلت بالفعل على هذا المال.**

من المهم أن تتبع التعليمات الموصوفة في هذه الخطوات الست. ومن المهم على وجه التحديد أن تلاحظ وتتبع التعليمات الموصوفة في الفقرة السادسة.

قد تشكو أنه يستحيل عليك أن ترى نفسك تملك المال قبل أن تملكه بالفعل. وهنا حيث تهب *الرغبة العارمة* لمساعدتك. فإن كنت ترغب حقًّا في المال بشدة حتى حولت هذه الرغبة إلى هوس، لن تجد صعوبة في إقناع نفسك أنك ستحصل عليه، فالهدف هو أن تريد المال، وتصير عاقد العزم على الحصول عليه *وتقنع* نفسك بأنك ستحصل عليه.

فقط هؤلاء الذين يصبحون مدركين للمال هم من يستطيعون جمع ثروات ضخمة. وإدراك المال يعني أن العقل يصبح مشبعًا بالكامل بالرغبة في المال حتى يستطيع المرء رؤية نفسه وهو يملكه بالفعل.

وبالنسبة لهؤلاء غير المعتادين على مبادئ عمل العقل البشري، فربما تبدو لهم هذه التعليمات غير عملية. فربما يفيد كل من يفشل في إدراك مدى صحة الخطوات الست أن يعرف أن المعلومات التي تتضمنها مستوحاة من "أندرو كارنيجي" والذي بدأ كعامل بسيط في معامل الفولاذ. ورغم بدايته المتواضعة، تمكن "كارنيجي" من جعل هذه المبادئ تمنحه ثروة تتعدى المائة مليون دولار.

وقد يفيدك أيضًا أن تعرف أن هذه المبادئ الستة خضعت لفحص دقيق من قبل "توماس إيه. اديسون". فوضع ختم موافقته عليها بأنها ليست فقط الخطوات

الضرورية لجمع المال، وإنما أيضًا لتحقيق أي هدف محدد. ولا تدعو الخطوات للقيام بأي "عمل شاق" . ولا تدعو للتضحية. وهي لا تطالب المرء بأن يكون سخيفًا أو ساذجًا. وتطبيقها لا يستلزم الحصول على قدر كبير من التعليم، ولكن التطبيق الناجح لهذه الخطوات الست يستلزم قدرًا كبيرًا من الخيال ليتمكن المرء من أن يرى ويفهم أن جمع المال لا يمكن أن يترك للمصادفات أو الحظ السعيد. فلا بد أن يؤمن المرء أن كل من جمع ثروات عظيمة استغرق أولًا في قدر معين من الأحلام *والتمني والرغبة والتخطيط* قبل أن ينال المال.

قد تعرف كذلك أن كل قائد عظيم ـ بدءًا من فجر التاريخ وحتى الوقت الحاضر ـ كان حالمًا. فإن لم تكن ترى ثروات عظيمة في مخيلتك، لن تراها أبدًا في حسابك المصرفي. ولم يسبق كذلك أن تواجدت فرص عظيمة للحالمين الفعليين مثل التي توجد في وقتنا الحالي، فهؤلاء المشاركون في هذا السباق لنيل الثروات لا بد أن تشجعهم معرفة أن هذا العالم الديناميكي الذي نعيش فيه يتطلب أفكارًا جديدة وطرقًا جديدة للقيام بالأمور وقادة جددًا واختراعات جديدة وأساليب جديدة للتعليم وأساليب جديدة للتسويق وكتبًا جديدة وأدبًا جديدًا وتطبيقات جديدة لأجهزة الكمبيوتر وعلاجات جديدة للأمراض ومدخلات جديدة لكل منحى من مناحي العمل والحياة. وخلف هذه الحاجة لأشياء جديدة وأفضل هناك سمة لا بد أن يمتلكها المرء كي يفوز، وهي *تحديد الهدف*، أي معرفة ما يريده المرء، ورغبة عارمة لامتلاكه. وتحقيق هذا يحتاج إلى حالمين فعليين ممن يستطيعون بل وسوف يحولون أحلامهم إلى حقيقة. والحالمون الفعليون طالما كانوا وسيظلون دومًا صناع نماذج الحضارة. ومن يرغبون منا أن يجمعوا ثروات لا بد أن يتذكروا أن القادة الحقيقيين للعالم كانوا أناسًا شحذوا وطبقوا عمليًا القوى غير الملموسة وغير المرئية للفرص التي لم تظهر بعد. لقد حولوا هذه القوى (أو دوافع الفكرة) إلى ناطحات سحاب ومدن ومصانع وطائرات وسيارات ورعاية صحية أفضل وكل شكل من أشكال وسائل الراحة التي تجعل الحياة أكثر بهجة.

وقوة التحمل والعقل المتفتح هما خاصيتان عمليتان لا بد من توافرهما في أي حالم اليوم. فهؤلاء الذين يخشون الأفكار الجديدة يهلكون قبل أن يبدأوا. لم يسبق أن كان هناك كذلك وقت مناسب للرواد أفضل من الوقت الحالي. فيوجد عالم مالي وصناعي فسيح يحتاج إلى إعادة تشكيل وإعادة توجيه باستخدام خطوط جديدة وأفضل.

وفي أثناء تخطيطك للحصول على نصيبك من الثروات، لا تدع أحدًا يؤثر عليك ويجعلك تزدري الشخص الحالم، فكي تفوز بأعلى المكاسب في هذا العالم دائم التغير، لابد أن تتبنى روح رواد الماضي العظام، ممن أكسبت أحلامهم الحضارة شيئًا ذا قيمة لا تقدر بثمن، الروح التي تمثل شريان الحياة لمجتمعنا ـ فرصتك وفرصتي لتطوير مواهبنا وتسويقها. ودعنا لا ننسى أن "كولومبوس" حلم بعالم مجهول، وخاطر بحياته لإيجاد هذا العالم ووجده! وحلم "كوبرنيكوس" ـ عالم الفلك العظيم ـ بتعددية العوالم وكشفها! فلم يتهمه أحد بعدم العملية بعد أن انتصر. بدلًا من ذلك، مجده العالم بعد رحيله، مما أثبت مرة أخرى *أن النجاح لا يتطلب اعتذارات، ولا يسمح الفشل بأية أعذار.*

فإن كان الشيء الذي تود فعله سليمًا وكنت تؤمن به، فامضِ قدمًا وافعله! فلتحدد أحلامك جيداً ولا تكترث بما يقوله "الآخرون" إن صادفت هزيمة مؤقتة، لأنهم على الأحرى *لا يعرفون أن كل فشل يجلب معه بذور نجاح مناظر.*

فحلم "هنري فورد" ـ الفقير وغير المتعلم ـ بعربة لا يجرها جواد، وأخذ يعمل بالأدوات التي يملكها، دون انتظار فرصة تنصفه، والآن الأدلة على نجاحه تطوق الكرة الأرضية بأسرها. وقد جرب إضافة مزيد من الإطارات أكثر مما سبق وفعل أي رجل آخر لأنه لم يكن يخشى دعم أحلامه.

وحلم "توماس إديسون" بمصباح يمكن تشغيله بالكهرباء. ورغم فشله أكثر من ١٠٠٠٠ مرة، إلا أنه تمسك بحلمه حتى حوله إلى حقيقة فعلية. فالحالمون الفعليون *لا ينسحبون!*

وحلم "لينكولن" بالحرية للعبيد السود، وحول حلمه إلى حقيقة، وإن كان وافته المنية مباشرة قبل أن يرى الشمال والجنوب يحولان حلمه إلى حقيقة. وحلم الأخوان "رايت" بآلة تطير عبر الهواء. والآن يمكننا رؤية أدلة في كل مكان بالعالم تثبت كيف أنهما حلما بشيء رائع. وحلم "ماركوني" بشحذ القوى غير الملموسة للأثير. والدليل على أن حلمه لم يضع هباءً يوجد في كل مذياع وتلفاز وهاتف خلوي في العالم. علاوة على هذا، جعل حلم "ماركوني" أبسط المنازل وأعظم القصور يتجاوران. فجعل شعوب كل أمم العالم جيرانًا من خلال ابتكار وسيط تنشر عبره المعلومات والأخبار والترفيه عبر العالم. وقد تذهل عندما تعرف أن "أصدقاء "ماركوني" احتجزوه في مصحة نفسية للكشف عن قواه العقلية عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة يمكنه من خلالها إرسال الرسائل عبر الهواء، دون الاستعانة بالأسلاك أو أية وسيلة اتصالات مادية مباشرة أخرى.

وحالمو الوقت الحالي ذوو حظ أوفر. فأصبح العالم معتادًا الاكتشافات الجديدة. في الواقع، لقد أبدى استعدادًا لمكافأة الحالم الذي يمنح العالم فكرة جديدة.

"راي كروك" هو مثال آخر جيد على الشخص الذي حول حلمه إلى حقيقة. كان "كروك" يبيع خلاطات مخفوق اللبن. ومعظم عملائه ـ المطاعم ـ كانوا يشترون وحدة أو اثنتين. وعندما تلقى طلبًا بشراء ثمانية خلاطات من مطعم صغير في سان بيرناردينو، كاليفورنيا، قرر أن يذهب إلى هناك ويرى كيف يمكنهم بيع هذا الكم من المخفوق. كان أكثر مطعم يعج بالزبائن سبقت له رؤيته. كان ملاكه ـ الإخوة ماكدونالد ـ لديهم قائمة طعام محدودة للغاية: هامبورجر، وبورجر بالجبن، وبطاطس مقلية، ومخفوق اللبن، ومشروبات غازية ـ والتي تباع جميعًا بأدنى أسعار في المنطقة كلها.

رأى "كروك" فرصة سانحة. فإن استطاع أن يفتتح سلسلة من هذه المطاعم، وحقق كل منها مثل هذه الأرباح، فسوف تنهمر الأموال عليه. اقترح الفكرة على الإخوة ماكدونالد والذين وافقوا على تنفيذها. وفي غضون سنوات قليلة، لم يصبح ماكدونالد فقط أكثر مطعم تحقيقًا للربح في البلاد ولكنه خلق أيضًا صناعة الطعام السريع. واشترى "كروك" لاحقًا نصيب الإخوة ماكدونالد وافتتح سلاسل من المطعم خارج البلاد وأصبح واحدًا من أثرى الرجال في عصره.

والعالم مليء بوفرة من *الفرص* والتي لم يعرف عنها حالمو الماضي شيئًا. *والرغبة العارمة لأن يكون شيئًا ويفعل شيئًا* هي نقطة البدء التي يمكن للحالم الانطلاق منها. ولا تتولد الأحلام من اللامبالاة والكسل أو الافتقار إلى الطموح. ولم يعد العالم يسخر من الحالمين أو يدعوهم غير واقعيين. وتذكر كذلك أن كل من ينجحون في الحياة يبدأون بداية سيئة ويخوضون العديد من الصراعات المحطمة للفؤاد قبل أن يصلوا إلى وجهتهم. ونقطة التحول في حياة هؤلاء الذين ينجحون عادة ما تأتي في لحظة عصيبة، والتي يتعرفون فيها على "ذواتهم الأخرى". فقد كتب "جون بانيان" *The Pilgrim's Progress* بعد حبسه بالسجن وعقابه بسبب معتقداته الدينية.

واكتشف "أو. هنرى" العبقري الذي يغفو داخل عقله بعد أن واجه محنة عظيمة واحتجز في زنزانة السجن في كولومبوس، أوهايو. وبعد أن *أرغم*، من خلال الابتلاء، على التعرف على "ذاته الأخرى"، واستخدام *خياله*، اكتشف كونه مؤلفًا عظيمًا وليس مجرمًا وخارجًا عن القانون بائسًا. إن سبل الحياة غريبة ومتنوعة،

والأغرب هو سبل الذكاء المطلق، والتي عبرها يرغم الناس في بعض الأحيان على الخضوع لجميع أنواع العقاب قبل اكتشاف ذكائهم الخاص وقدرتهم على ابتكار أفكار مفيدة من خلال الخيال.

كان "إديسون" ـ أعظم مخترع وعالم في التاريخ ـ يعمل عامل تلغراف بدوام جزئي. وقد فشل مرات لا حصر لها قبل أن يُدفع في النهاية إلى اكتشاف العبقري الذي يغفو داخل رأسه. وبدأ "تتشارلز ديكنز" حياته بلصق أوراق فوق الأباريق، فمأساة حبه الأول اخترقت روحه وحولته إلى واحد من أعظم مؤلفي العالم.

إن الإحباط المتولد من العلاقات العاطفية يمتلك القدرة على دفع الناس نحو معاقرة الخمول وتدمير أنفسهم، وهذا لأن معظم الناس لا يتعلمون مطلقًا فن تحويل أقوى مشاعرهم إلى أحلام ذات طبيعة بناءة.

أصبحت "هيلين كيللر" صماء وعمياء وبكماء بعد ولادتها بفترة وجيزة. ورغم محنتها العظيمة، فقد سُجل اسمها للأبد في صفحات التاريخ الخاصة بالعظام، فكانت حياتها بأكملها عبارة عن دليل أنه لا يمكن لأحد أن يهزم إلا إذا تقبل الهزيمة. وكان "روبرت بيرنز" رجلًا ريفيًّا غير متعلم، وقد ابتلي بالفقر وكبر ليجد نفسه سكيرًا. وقد أصبح العالم مكانًا أفضل لأنه عاش ليصوغ أفكارًا جميلة في أبيات شعرية، ومن ثم استطاع أن ينتزع شوكة ويزرع زهرة مكانها.

ولد "بوكر تي. واشنطن" في ظلمة العبودية، حيث كبله العرق واللون. ولأنه كان قوي التحمل ومتفتح الذهن طوال الوقت بشأن جميع الموضوعات، وكان *حالمًا*، ترك بصمته للأبد على عرق بأكمله. كان "بيتهوفن" أصم، وكان "ميلتون" كفيفًا، ولكن اسميهما سيظلان في الأذهان طالما كان لهذا العالم وجود، لأنهما حلما وترجما أحلامهما إلى أفكار منظمة.

"أرنولد شوارزنجر" هو شخص آخر حول رغبته إلى حقيقة وإنجاز. وقد عرفه العامة للمرة الأولى بوصفه "سيد الكون". رافع أثقال شهيرًا.

ولكن لم يكن "شوارزنجر" مجرد رجل "مفتول العضلات". فكان رجل يملك أحلامًا وأهدافًا. وقد حققها عندما أصبح رجل أعمال ثريًّا، واحدًا من أعلى الممثلين أجرًا ـ وأخيرًا حاكم كاليفورنيا.

بعد مولده ونشأته في النمسا. بدأ كطفل في التدرب ليصبح رافع أثقال. وفي سن الثامنة عشرة. فاز بأول جائزة في مسابقة لرفع الأثقال ولقبه الأول من بين خمسة ألقاب متتالية سيحصل عليها بعد ذلك كسيد الكون. وقد هاجر إلى الولايات المتحدة الأمريكية وواصل الفوز

في مسابقات مماثلة.

وفي النهاية حقق أكثر مما حقق أي شخص آخر في فن رفع الأثقال، والذي لم يعد يمثل له تحديًا، لذا سعى لطرق دروب أخرى يستطيع توظيف مواهبه بها. وتدربه على بناء جسده علمه أن اللياقة البدنية تتطلب معرفة. وكان يملك هذه المعرفة وأراد مشاركتها مع الآخرين.

لذا كتب سيرته الذاتية، Arnold: The Education of a Bodybuilder والتي حققت أعلى نسبة مبيعات. وقد تبعها بكتاب عن رفع الأثقال للسيدات، موضحًا لهن كيف يستخدمن رفع الأثقال للتمتع باللياقة البدنية. وأدى هذا إلى خلق مجال تمرينات الطلبات البريدية وشركة تنظم أحداث رفع الأثقال. وقد وضعته هذه الشركات على طريق النجاح في العمل.

وكان هدفه التالي هو أن يصبح نجمًا سينمائيًا. وحتى قبل أن يحصل على دوره الأول، وضع لنفسه هدفًا وهو أن يصبح نجمًا في مجال الأفلام كما هو نجم في مجال رفع الأثقال. وبعد أن رفض أدوارًا صغيرة، أتت مثابرته ثمارها عندما اختير بطلًا لفيلم Conan The Barbarian. وكان هذا بداية مشاركته في سلسلة من أفلام الحركة التي جعلته واحدًا من ممثلي هوليوود الأعلى أجرًا.

ولم يكتف "شوارزنجر" بالنجاح في الأفلام. فقد وضع أهدافًا جديدة لنفسه، هذه المرة في مجال العمل، فاستثمر في العقارات، وافتتح سلسلة مطاعم، وشارك بفاعلية في مشروعات أخرى وأصبح مليونيرًا.

لكن مع تزايد نجاحه، أضاف ما أصبح الهدف الذي يحلم به ـ خدمة المجتمع. وقد سافر عبر البلاد لتعزيز صحة ولياقة الصغار. جاب المدن الصغيرة وألهم الأطفال لنبذ العنف والجريمة، ورفض المخدرات والأسلحة والعصابات والإقدام على التعليم. وقد تقلد دورًا قياديًا نشطًا في مؤسسات عديدة كرست جهودها للياقة والصحة الجسدية.

وفي عام ٢٠٠٣، خاض "شورازنجر" الانتخابات السياسية وانتخب حاكمًا جديدًا لكاليفورنيا.

ويمكنك تعلم الكثير من هذا الرجل. فأنت لست مقيدًا بمجالات معينة عند وضعك لأهدافك. فكان يمكن لـ "شوارزنجر" أن يجعل مستقبله مقتصرًا على رفع الأثقال ويحقق نجاحًا باهرًا، ولكنه حلم بأشياء أخرى، ووضع أهدافًا أكبر، وكافح لتحقيقها. وتعلم من نجاحاته ووظف معرفته في دروب أخرى بالحياة.

ولتكن مثل "شوارزنجر"، فلا تدع النقد يثبط عزمك. فقد استهان النقاد بقدرته على التمثيل في أفلامه الأولى، ولكن ذلك لم يثنه عن تحقيق حلمه في أن يصبح واحدًا من أعلى الممثلين أجرًا في هوليوود.

قبل أن ننتقل إلى الفصل التالي، أشعل ثانية في عقلك شرارة الأمل، والإيمان، والشجاعة، وقوة التحمل. فإن كنت تملك هذه الحالات العقلية، ومعرفة عملية

بالمبادئ المشروحة، فكل شيء آخر تحتاج إليه سوف يأتيك عندما تكون *مستعدًا* له. لقد عبر "إيمرسون" عن هذه الفكرة كما يلي: "إن كل مثل وكل كتاب وكل قول مأثور يأتي لمساعدتك أو بث الراحة فيك سيأتيك عبر الطرق المفتوحة أو الملتوية، فأي صديق قد لا تتخيله يمكنه حبسك بين ذراعيه، ولكنه لا يستطيع حبس الروح العظيمة والرقيقة التي تشتهي لها".

إن هناك اختلافا بين *تمني* شيء *والاستعداد* لتلقيه، فليس هناك من هو مستعد لشيء حتى يؤمن بأنه يستطيع الحصول عليه. فحالتك الذهنية لا بد أن تكون *الإيمان*، وليس مجرد الأمل أو التمني. وتفتح الذهن ضروري لأجل الإيمان. فالآفاق الضيقة لا تؤدي إلى الإيمان أو الشجاعة أو الاعتقاد.

وتذكر، أنت لست بحاجة لبذل مزيد من الجهد لتضع أهدافًا عالية في الحياة، وللمطالبة بالوفرة والرخاء، أكثر من المطلوب لتقبل البؤس والفقر. وعبر شاعر عظيم خير تعبير عن هذه الحقيقة العالمية عبر هذه الأبيات:

عقدت صفقة مع الحياة حول بنس
ورفضت أن تعطيني الحياة أكثر من هذا،
مهما استجديتها ليلا
عندما قمت بعد مخزوني الهزيل.

فالحياة هي مجرد صاحب عمل،
يعطيك ما تطلبه،
ولكن بمجرد أن تحدد الأجر،
عليك تحمل المهمة.

عملت مقابل أجر هزيل،
فقط لأعلم ـ وهو ما هالني
أن أي أجر طلبته من الحياة،
أعطته لي الحياة عن طيب خاطر.

... "ماري كاي آش" - مؤسسة شركة مستحضرات تجميل ماري كاي - نجاحها إلى تطويرها ... وإيمان بنفسها، وفي كل العاملين بمؤسستها الكبرى، والمكونة الآن من ٢٥٠٠٠٠ مستشار ...ال مستقل في كل أنحاء العالم.

وقد بدأت حياتها المهنية في مجال المبيعات قبل خمسة وعشرين عامًا عندما عملت ...ركة ستانلي هوم. وأكدت أكثر من مرة أنها لم تحظ بالنجاح خلال عامها الأول وكانت على ...شك الاستسلام. وتبدل هذا عندما حضرت ندوتها الأولى للمبيعات في شركة ستانلي.

قالت: "هناك رأيت هذه المرأة الطويلة والرشيقة والجميلة والناجحة تتوج ملكة كمكافأة ...ونها الأفضل في مسابقة إحدى الشركات. قررت أن أكون هذه الملكة بالعام التالي، وهو ما ...دا مستحيلًا. ومع ذلك، قررت الصعود والتحدث إلى الرئيس والتأكيد له أنني أنوي أن أكون الملكة في العام التالي".

"ولم يسخر السيد "بيفريدج" مني، ولكن نظر إليّ في عيني وأمسك بيدي وقال: "بطريقة ... أعتقد أنك ستفعلين". حفزتني هذه الكلمات الخمس وفي العام التالي توجت الملكة".

وأكدت "ماري كاي" أن الخطوة الأولى لتحقيق النجاح هي الإيمان بشدة بأنك شخص ...الي يستحق النجاح. وفي مقال كتبته في Personal Excellence اقترحت القيام ببعض التمرينات للمساعدة في خلق صورتك عن التميز والبدء في تكوين جو من النجاح في حياتك. إليك بعضًا من اقتراحاتها:

تخيل نفسك ناجحًا. دومًا تصور نفسك ناجحًا. تصور الشخص الذي تريد أن تكونه. خصص وقتًا كل يوم تجلس فيه وحدك ودون أن يقاطعك أحد، فلتحظ بالراحة والاسترخاء. أغلق عينيك وركز على رغباتك وأهدافك. شاهد نفسك في هذه البيئة الجديدة، تتمتع بالمقدرة والثقة بالنفس.

واصل الانطلاق من نجاحاتك السابقة. إن كل نجاح - سواء كان صغيرًا أم كبيرًا - هو دليل على أنك قادر على تحقيق مزيد من النجاحات. احتف بهذا النجاح، فيمكنك تذكره عندما تبدأ في فقدان الإيمان بنفسك.

ضع أهدافًا محددة. فلتعلم بوضوح أين تريد أن تذهب، وانتبه عندما تنحرف عن هذه الأهداف واتخذ إجراء تصحيحيًا فوريًا.

استجب إيجابيًا إلى الحياة. طور صورة ذاتية إيجابية، فصورتك واستجاباتك إلى الحياة وقراراتك هي أشياء تقع بالكامل تحت نطاق سيطرتك.

الرغبة تفوق الطبيعة الأم ذكاءً

كذروة مناسبة لهذا الفصل، أود تقديم واحد من أكثر الأشخاص الذين سبق أن قابلتهم استثنائية. أول مرة التقيته كانت بعد مولده ببضع دقائق، وقد أتى إلى الحياة دون أذنين، واعترف الطبيب، عندما ضغطنا عليه للتعبير عن رأيه، أن هذا الطفل قد يكون أصم وأبكم طوال حياته.

تحديت رأي الطبيب. وكان لي الحق في أن أفعل هذا؛ فقد كنت والد الطفل، فتوصلت إلى قرار أيضًا وصادرت قرارًا، ولكنني عبرت عن هذا الرأي بهدوء في خصوصية قلبي. فقررت أن ابني سيسمع ويتحدث، فيمكن للطبيعة أن تهبني طفلاً بدون أذنين، ولكن لا يمكن للطبيعة أن ترغمني على تقبل هذا الابتلاء، فداخل عقلي كنت أعرف أن ابني سيتحدث ويسمع. كيف؟ كنت أعرف أنه لا بد أن هناك طريقة، وكنت أعرف أنني سأجدها. فكرت في كلمات "إيمرسون" الخالد: "إن كل شيء يحدث حولنا يعلمنا الإيمان. نحتاج فقط للانصياع. إن هناك مرشدًا لكل منا، ومن خلال الاستماع البسيط، يمكننا سماع الكلمة الصحيحة".

الكلمة الصحيحة؟ **الرغبة**! فأكثر من أي شيء آخر رغبت ألا يعاني ابني الصمم. وأنا لم أتراجع عن هذه الرغبة قط، ولو لثانية واحدة. قبل سنوات عديدة مضت كنت قد كتبت: "إن قيودنا الوحيدة هي تلك التي نضعها لأنفسنا في عقولنا". وللمرة الأولى تساءلت ما إذا كانت هذه العبارة صحيحة، فيوجد في الفراش أمامي طفل حديث الولادة لا يملك جهازًا مرئيًّا طبيعيًّا للسمع. وحتى رغم أنه قد يتمكن من السمع والكلام، فسوف يظل مشوهًا مدى الحياة. وبالطبع كان هذا قيدًا لم يضعه الطفل في حسبانه. ما الذي يمكنني فعله إزاء هذا؟ سأجد طريقة ما لأزرع بداخل عقل هذا الطفل *رغبتي العارمة* لوجود طرق ووسائل لنقل الصوت إلى مخه دون مساعدة الأذنين.

وبمجرد أن يكبر الطفل بما يكفي ليتعاون، سأملأ عقله عن آخره برغبة عارمة للسمع والتي ستحولها الطبيعة، بطرق خاصة بها، إلى حقيقة فعلية. كل هذا التفكير دار داخل عقلي، ولم أتحدث به لأحد. وفي كل يوم كنت أجدد العهد الذي قطعته على نفسي بألا أسمح أن يصاب ابني بالصمم.

وعندما كبر بعض الشيء، وبدأ يلاحظ الأشياء الموجودة حوله، لاحظنا أن لديه حاسة سمع محدودة. وعندما بلغ السن التي يتحدث الأطفال بها في العادة، لم يقم بأية محاولة للتحدث، ولكننا عرفنا من تصرفاته أن بوسعه سماع أصوات

معينة بدرجة محدودة. وهذا كل ما أردت أن أعرفه! كنت مقتنعًا بأنه لو أمكنه السمع، ولو بدرجة هزيلة، فقد يستطيع أن ينمي مقدرة أكبر على السمع.

بعد ذلك حدث شيء بث فيّ الأمل. وقد أتى من مصدر غير متوقع تمامًا - فاشترينا مشغل موسيقى. وعندما سمع الطفل الموسيقى للمرة الأولى، انخرط في حالة من النشوة، واستولى على الآلة على الفور. وسرعان ما فضل تسجيلات موسيقية معينة، منها *It is a Long Way to Tipperary*. وفي إحدى المرات، ظل يشغل هذه المقطوعة مرارًا وتكرارًا لما يقرب من الساعتين، وهو يقف أمام مشغل الأسطوانات ويطبق بأسنانه فوق حافة الصندوق. ومغزى هذه العادة التي شكلها بنفسه لم يتضح لنا إلا بعد مرور سنوات، لأننا لم نسمع قط عن مبدأ التوصيل العظمي للصوت في هذا الوقت.

وبعد فترة وجيزة من استيلائه على المشغل، اكتشفت أنه بوسعه سماعي بوضوح كبير عندما أتحدث وأنا ألاصق شفتي بالعظم الموجود خلف أذنه، أو قاعدة المخ. وهذه الاكتشافات جعلتني أمتلك الوسائل الضرورية التي شرعت من خلالها في ترجمة رغبتي العارمة لمساعدة ابني على تطوير حاسة السمع والكلام إلى حقيقة. وبحلول هذا الوقت كان يجري محاولات لترديد كلمات بعينها. والوضع الإجمالي لم يكن باعثًا على التفاؤل، ولكن *الرغبة* التي يدعمها *الإيمان* لا تعرف ما يسمى "مستحيلاً".

وبعد أن تأكدت أن بوسعه سماع وقع صوتي بوضوح، بدأت على الفور في نقل الرغبة في السمع والتحدث إلى عقله. وسرعان ما اكتشفت أن الطفل كان يستمتع بحكايات ما قبل النوم، لذا عزفت على تأليف حكايات تهدف لتعليمه الاعتماد على النفس والغرس بداخله خيالاً ورغبة متأججة في السمع وأن يكون طبيعيًّا.

وهناك قصة واحدة بالتحديد صممت لتزرع في عقله فكرة أن ابتلاءه لم يكن عائقًا، ولكنه شيء ذو قيمة كبيرة. وأنا أؤكد هذه النقطة بإضفاء بعض الحس الجديد والدرامي في كل مرة أتلوها بها.

فرغم حقيقة إشارة كل الفلسفات التي تفحصتها بوضوح أن *كل محنة تجلب معها بذور ميزة مُعادلة لها*، فإنني لا بد أن أعترف أنني لم أكن أملك أدنى فكرة عن كيفية تحول هذا البلاء إلى مصدر قوة. ومع ذلك، واصلت القيام بعادتي المتمثلة في تطويق هذه الفلسفة بحكايات ما قبل النوم، متمنيًا أن يأتي الوقت التي يجد فيه خطة ما يمكن أن يسخر من خلالها إعاقته للقيام بهدف مثمر.

أخبرني المنطق ببساطة بأنه لا يوجد تعويض كاف للحرمان من الأذنين ووسيلة السمع الطبيعية. لكن *الرغبة* مدعومة *بالإيمان* نحت المنطق جانبًا وألهمتني للمضي قدمًا.

وبينما أحلل التجربة استرجاعيًّا، يمكنني أن أرى الآن أن إيمان ابني فيّ كان وثيق الصلة بالنتائج المذهلة التي حققها. فهو لم يتشكك في أي شيء أخبرته به. فأقنعته بأنه يملك ميزة كبيرة لا يملكها أخوه الأكبر، وأن هذه الميزة ستتجلى بأشكال عديدة. على سبيل المثال، المعلمون في المدرسة سيلاحظون أنه لا يملك أذنين، ومن ثم سيولونه انتباهًا خاصًّا ويعاملونه بطيبة بالغة. وطالما فعلوا. وتأكدت والدته من حدوث هذا بزيارة المعلمين والترتيب معهم أن يبدوا للطفل العناية الإضافية الضرورية. أقنعته أيضًا بفكرة أنه عندما يكبر بما يكفي ليستطيع بيع الصحف (فأصبح أخوه بالفعل بائع صحف)، سيمتلك ميزة كبيرة لا يمتلكها أخوه، حيث سيدفع له الناس أموالًا إضافية مقابل بضائعه لأنهم سيلاحظون كم هو فتى نابغ وكادح رغم حقيقة عدم امتلاكه أذنين.

ولاحظنا، تدريجيًّا، أن حاسة السمع لدى الطفل كانت تتحسن. علاوة على هذا، لم يكن لديه أدنى ميل لأن يكون خجولًا بسبب إعاقته. وعندما كان في السابعة تقريبًا، أظهر أول إشارة تدل على أن طريقتنا في خدمة عقله كانت تجني ثمارها. فطوال شهور عديدة، استجدانا لنمنحه ميزة بيع الصحف، ولكن والدته لم توافق على هذا، فكانت تخشى أن يعرضه صممه للخطر عندما يجوب الشوارع وحده. وفي النهاية، اتخذ قراره بنفسه. ففي ظهيرة أحد الأيام، عندما ترك في المنزل مع الخادمين، تسلق عبر نافذة المطبخ، وقفز إلى الأرض، ومضى في طريقه. اقترض ستة سنتات من صانع الأحذية في الجوار، واستثمرها في الصحف، وباعها، وأعاد الاستثمار حتى وقت متأخر من الليل. وبعد موازنة حساباته وإعادة الستة سنتات التي اقترضها من صانع الأحذية، وجد أن بحوزته صافي ربح يقدر بـ ٤٢ سنتًا. وعندما عدنا للمنزل في هذه الليلة، وجدناه في الفراش نائمًا، مع إحكامه قبضته فوق المال. ففتحت أمه يده وأخذت المال وبكت، من بين كل الأشياء الأخرى التي يمكنها فعلها! فالبكاء على انتصار ابنها الأول يبدو غير ملائم، وكان رد فعلي هو العكس. فقد ضحكت من كل قلبي، لأنني عرفت أن مسعاي للزرع في عقل ابني إيمانًا بنفسه حظي بالنجاح. لقد رأت أمه في أول مشروع عمل خاص به كطفل صغير أصم يجوب الشوارع ويضحي بحياته لأجل المال. لكنني رأيت رجل

أ مال صغيرًا شجاعًا وطموحًا ومعتمدًا على ذاته والذي زادت ثقته بنفسه بنسبة مائة بالمائة لأنه بادر وخرج للعمل وحده وفاز. لقد أعجبتني الصفقة لأنني علمت أنه وجد دليلًا على تمتعه بسمة سعة الحيلة التي ستظل تلازمه طوال حياته كلها.

لاحقًا أثبتت الأحداث أن هذا صحيح. فعندما كان يريد أخوه الأكبر شيئًا ما، كان يلقي بنفسه على الأرض، ويركل بقدميه في الهواء، ويصرخ لأجل نيله - ويناله. وعندما كان "الفتى الأصم الصغير" يريد شيئًا، كان يخطط لطريقة لكسب المال، ثم يشتريه بنفسه. وما زال يتبع هذه الخطة! في الواقع، لقد علمني ابني أن الإعاقات يمكن تحويلها إلى أحجار عبور والتي يمكن للمرء القفز عليها للوصول إلى هدفه الثمين، إلا إذا أدركت كعوائق واستخدمت كأعذار.

خاض الفتى الأصم الصغير المدرسة الابتدائية والثانوية والجامعة دون التمكن من سماع معلميه، إلا عندما كانوا يصيحون بصوت عالٍ على مسافة قريبة منه، وهو لم يذهب إلى مدرسة للصم. ولم نسمح له بتعلم لغة الإشارة. فكان عاقدًا العزم على أن يعيش حياة طبيعية ويكون صداقات مع أطفال طبيعيين، وتمسكنا بهذا القرار رغم أنه كلفنا العديد من المجادلات المحتدمة مع المسئولين بالمدرسة.

وبينما كان في المدرسة الثانوية، جرب وسيلة مساعدة كهربائية، ولكنها لم تسده أي نفع. واعتقدنا أن السبب في ذلك هو مشكلة اكتشفناها عندما كان في السادسة من عمره، فأجرى دكتور "جيه. جوردون ويسلون" عملية بأحد جانبي رأس الطفل واكتشف أنه لا يوجد أي أثر لجهاز السمع الطبيعي لديه.

وفي أثناء أسبوعه الأخير في الجامعة (بعد ثمانية عشر عامًا من إجراء العملية)، حدث شيء كان بمثابة أهم نقطة تحول في حياته. فخلال ما بدا أنه مجرد فرصة، أصبح بحوزته جهاز سمع كهربائي آخر، والذي أرسل إليه لتجربته. كان عازفًا عن اختباره، نتيجة للإحباطات التي شهدها مع الأجهزة المماثلة. وأخيرًا التقط الجهاز، وبطريقة مستهترة إلى حد ما وضعه فوق رأسه وشغل البطارية، وحدث ما حدث! فمن خلال ما بدا أنه أحد أشكال السحر، **تحولت رغبته في امتلاك حاسة سمع طبيعية إلى حقيقة!** فللمرة الأولى في حياته كان يسمع مثل أي شخص يمتلك حاسة سمع طبيعية.

"إن لله أساليب غامضة لتنفيذ معجزاته". ومن فرط بهجته بالعالم المختلف الذي أتى إليه عبر جهاز السمع، هرع إلى الهاتف واتصل بوالدته وسمع صوتها بوضوح. وفي اليوم التالي سمع أصوات أساتذته في الصف للمرة الأولى في حياته!

سمع المذياع. سمع السينما. للمرة الأولى في حياته كان بوسعه التحاور بحرية مع الأشخاص دون أن يطلب منهم رفع أصواتهم. في الحقيقة لقد أصبح يمتلك عالمًا مختلفًا. لقد رفضنا تقبل خطأ الطبيعة، ومن خلال *الرغبة المثابرة* أجبرنا الطبيعة على تصحيح الخطأ من خلال الوسيلة العملية الوحيدة المتوافرة.

بدأت *الرغبة* تجني ثمارها، ولكن النصر لم يكن قد اكتمل بعد. فكان لا يزال على الفتى أن يجد وسيلة محددة وعملية لتحويل إعاقته إلى قيمة مناظرة.

فبينما كان يدرك بالكاد أهمية ما تم إنجازه، لانغماسه في نشوة اكتشافه الجديد لعالم الأصوات، كتب خطابًا لمُصنع جهاز السمع، واصفًا بحماسة تجربته. وشيء ما في الخطاب ـ شيء ربما لم يكن مكتوبًا في السطور ولكن بينها ـ دفع الشركة لدعوته إلى نيويورك. وعندما وصل إلى هناك، تم أخذه في جولة عبر المصنع. وبينما كان يتحدث مع مدير المهندسين، ساردًا عليه الطريقة التي تغير بها عالمه، أضاء حدس أو فكرة أو إلهام ـ أطلق عليه ما تشاء ـ داخل رأسه، فكان دافع الفكرة هذا هو الذي حول ابتلاءه إلى شيء قيم قدر له أن يجلب المال والسعادة لآلاف الأشخاص في كل الأوقات القادمة.

وخلاصة هذه الفكرة هو ما يلي: خطر له أنه بوسعه مساعدة ملايين الصم ممن يخوضون الحياة دون التمتع بفائدة أجهزة السمع إن استطاع أن يجد طريقة يسرد عليهم من خلالها قصة عالمه المختلف. وهناك توصل لقرار وهو أن يكرس باقي حياته لخدمة من يجدون صعوبة في السمع. وطوال شهر بأكمله ظل يجري أبحاثًا مكثفة، فحلل نظام التسويق برمته لمُصنع أجهزة السمع، وابتكر طرقًا ووسائل للتواصل مع من يلاقون صعوبة في السمع في كل أنحاء العالم لأجل مشاركتهم عالمه المختلف الذي اكتشفه مؤخرًا. وعندما انتهى، كتب خطة مدتها عامان قائمة على مكتشفاته. وعندما عرض الخطة على الشركة، منحوه على الفور وظيفة بغرض تنفيذ طموحه. وهو لم يكن ليحلم عندما امتهن هذه الوظيفة أنه سيحمل الأمل والراحة العملية لآلاف الصم والذين كانوا سيظلون بدون مساعدته تائهين في عالم الصمم والخرس.

وبعد فترة وجيزة من حصوله على وظيفة لدى مُصنع جهاز السمع خاصته، دعاني لحضور صف تعقده شركته بغرض تعليم الصم والبكم السمع والتحدث. لم يسبق لي أن سمعت عن مثل هذا النوع من التعليم، لذا ذهبت إلى الصف وأنا متشكك بينما يحدوني الأمل أن وقتي لن يضيع سدى. وهنا رأيت إثباتًا جعلني أرى

بوضوح ما فعلته لاستثارة داخل عقل ابني رغبة في السمع الطبيعي. لقد رأيت الصم والبكم يتعلمون كيف يسمعون ويتحدثون من خلال تطبيق المبدأ نفسه الذي استخدمته، منذ أكثر من عشرين عامًا، لإنقاذ ابني من الصمم والخرس.

وهكذا، ومن خلال تحول غريب في عجلة القدر، قدر لي ولابني "بلير" أن نساعد على علاج الصمم لدى هؤلاء الذين لم يولدوا بعد. ولم يكن لديَّ أدنى شك أن "بلير" كان سيظل أصم طوال حياته إن لم أتمكن أنا ووالدته من تشكيل عقله بالطريقة التي فعلناها.

عندما صار ابني شابًّا، قام دكتور "إرفينج فورهيز" ـ إخصائي بارز في مثل هذه الحالات ـ بفحصه بشكل كامل. وقد ذهل عندما رأى كيف يسمع ويتحدث ابني بشكل جيد، وقال إن فحصه يشير إلى أنه "نظريًّا، لم يكن باستطاعة الصبي السمع على الإطلاق". ولكن الفتى تمكن من السمع، برغم أن صور الأشعة السينية أظهرت عدم وجود ثقب في الجمجمة يصل أذنيه بالمخ.

فعندما زرعت في رأسه رغبة في السمع والتحدث، وخوض الحياة كشخص عادي، صاحب هذا الدافع تأثير غريب ما حث الطبيعة على أن تبني جسرًا يسد الفجوة بين مخه والعالم الخارجي من خلال وسيلة لم يستطع أكبر المتخصصين الطبيين تفسيرها. ومحاولة إحراز كيف قامت الطبيعة بهذه المعجزة هو أمر ينطوي على تدنيس بالنسبة لي، فقامت الطبيعة بهذه المعجزة. وسيكون أمرًا لا يغتفر لي إن لم أخبر العالم قدر الإمكان بالدور المتواضع الذي قمت به في هذه التجربة الغريبة، فهو واجبي وشرف لي أن أقول إنني أومن ـ وذلك ليس بدون سبب ـ بأنه ما من شيء مستحيل للشخص الذي يدعم *الرغبة بإيمان* لا يتزعزع.

لا يراودني أدنى شك أن *للرغبة العارمة* طرقًا ملتوية لتحويل نفسها لنظير مادي. فقد رغب "بلير" في حاسة سمع طبيعية؛ والآن يمتلكها! لقد ولد بإعاقة، والتي كانت لترسل صاحب أية رغبة أقل تحديدًا للشارع وهو يمسك بمجموعة من الأقلام وكوب معدني. وهذه الإعاقة يمكنها أن تعمل الآن كوسيلة يمكنه من خلالها تقديم خدمات مفيدة لعدة ملايين من الأشخاص ممن يلاقون صعوبة في السمع، بالإضافة إلى منحه وظيفة جيدة براتب مجز لباقي حياته. فالأكاذيب البيضاء الصغيرة التي زرعتها في عقله عندما كان طفلاً، والتي دفعته للإيمان بأن إعاقته يمكنها أن تكون ذات فائدة كبيرة له وأن بوسعه استغلالها، أتت جدواها. فليس

هناك شيء، صحيح أو خاطئ، لا يمكن للإيمان بالإضافة إلى الرغبة العارمة أن تحوله إلى حقيقة. وهذه الخصائص متاحة للجميع لامتلاكها.

طوال خبرتي في التعامل مع رجال ونساء يعانون مشكلات شخصية، لم يسبق لي أن توليت أمر حالة جسدت قوة *الرغبة* بمثل هذا الوضوح أكثر من هذه. يرتكب المؤلفون في بعض الأحيان خطأ الكتابة عن موضوعات لا يملكون عنها سوى معرفة سطحية أو أولية للغاية. وقد شاء حظي السعيد أن أنال شرف اختبار صحة *قوة الرغبة* عبر محنة ابني. وربما تدخلت العناية الإلهية وجعلت الأمور تسير على هذا النحو، لأنه بالتأكيد لم يكن هناك من هو مستعد أكثر منه ليكون مثالاً لما يحدث عندما تختبر الرغبة. وإن كانت الطبيعة الأم تغير من مسارها إذعانًا لقوة الرغبة، فهل يعقل أن الرجال يمكنهم هزيمة الرغبة العارمة؟ فكم هي غريبة وغير موزونة قوة العقل البشري! فنحن لا نفهم الطريقة التي تستخدم بها كل ظرف وكل شخص وكل شيء مادي في متناولها كوسيلة لتحويل الرغبة إلى نظير مادي. ربما يكشف العلم عن هذا السر. لقد زرعت في عقل ابني الرغبة في السمع والتحدث كما يسمع ويتحدث أي شخص عادي. وأصبحت الرغبة الآن واقعًا. زرعت في عقله الرغبة في تحويل إعاقته الكبرى إلى مصدر قوة ثمين. وقد تم إدراك هذه الرغبة.

وأسلوب العمل الذي تحققت من خلاله هذه النتيجة المذهلة ليس صعبًا في وصفه. فهو يتضمن ثلاث حقائق محددة. **أولًا مزجت الإيمان بالرغبة في** حاسة سمع طبيعية، والتي مررتها لابني. ثانيًا، نقلت رغبتي إليه بكل طريقة يمكن تصورها، عبر المثابرة والجهد الدءوب، خلال عدد من السنوات. **ثالثًا، أنه صدقني!**

منذ عدة سنوات مضت، أصيب أحد زملائي في العمل بالمرض. وكانت حالته تزداد سوءًا بمرور الوقت، وفي النهاية نقل إلى المستشفى لإجراء عملية جراحية. وقبل إدخاله إلى غرفة العمليات مباشرة بواسطة السرير النقال، نظرت إليه وتساءلت كيف يستطيع شخص بمثل هذه النحافة والهزالة أن ينجو من عملية كبرى كهذه. أخبرني الطبيب بأن الأمل محدود أو على الأحرى معدوم في أن أتمكن من رؤيته حيًّا مرة أخرى. ولكن كان ذلك *رأي الطبيب*. فلم يكن هذا رأي المريض. وقبل نقله مباشرة للعمليات، همس في أذني بصوت ضعيف: "لا تقلق أيها الرئيس، فسوف آخرج من هنا في غضون أيام قليلة".

نظرت إلى الممرضة المتولية العناية به في شفقة؛ ولكن المريض نجا من العملية. وبعد انتهائها، قال الطبيب: "لا شيء سوى رغبته في الحياة هي التي أنقذته، فهو لم يكن ليستطيع الصمود إن لم يرفض احتمال الموت". أومن في قوة الرغبة مدعومة بالإيمان لأنني رأيت هذه القوة ترفع الناس من بدايات حقيرة إلى مواطن القوة والثراء؛ رأيتها تسلب القبور ضحاياها؛ رأيتها تعمل كوسيلة يتمكن الناس عبرها من العودة بعد هزيمتهم بمائة طريقة مختلفة؛ رأيتها تمنح ابني حياة طبيعية وسعيدة وناجحة، رغم أن الطبيعة أرسلته إلى العالم بدون أذنين.

كيف يمكن للمرء أن يشحذ ويستخدم قوة *الرغبة*؟ إن الإجابة عن هذا السؤال توجد في هذا الفصل والفصول التالية.

أتمنى أن أؤكد فكرة أن أي إنجاز، بغض النظر عن طبيعته أو هدفه، لا بد أن يبدأ برغبة *عارمة* متأججة في شيء محدد. ومن خلال مبدأ غريب وقوي ما لـ "الكيمياء العقلية"، تساعد الطبيعة على تحقيق رغبة *عارمة* لا تعرف كلمة تسمى "مستحيلاً" ولا تقبل شيئًا يدعى الفشل.

الفصل الثالث

الإيمان:

تصور تحقيق الرغبة والإيمان بها

(الخطوة الثانية نحو جمع الثروات)

الإيمان هو الكيميائي الرئيسي للعقل. وعند مزج الإيمان بتذبذب الفكرة، فإن العقل الباطن يلتقط على الفور التذبذب ويترجمه إلى نظير روحي، ويحوله إلى ذكاء مطلق، كما يحدث في حالة الصلاة.

والإيمان والحب هي أقوى المشاعر الإيجابية الكبرى. وعند اتحاد الثلاثة، فإنها تمتلك القدرة على "تلوين" تذبذب الأفكار بطريقة تجعلها تصل على الفور إلى العقل الباطن، حيث تتحول إلى نظيرها الروحي، وهو الشكل الوحيد الذي يحصل على استجابة من الذكاء المطلق.

والحب والإيمان هما بمثابة وسيط يربطنا بجانبنا الروحي. والجنس هو شيء بيولوجي بحت، ولا يتصل سوى بالجانب الجسدي منا. والمزج بين هذه المشاعر الثلاثة يفتح خطًا مباشرًا للتواصل بين العقل المتناهي المفكر والذكاء المطلق.

كيفية تطوير الإيمان

الإيمان هو الحالة العقلية التي يمكن أن تحدث من خلال التأكيد أو تكرار التعليمات على العقل الباطن عبر مبدأ الإيحاء الذاتي. وكتوضيح لهذا، فكر في الغرض الذي تقرأ لأجله ـ افتراضيًّا ـ هذا الكتاب. إن الهدف بالطبع هو اكتساب القدرة على تحويل دافع الفكرة غير الملموسة *للرغبة* إلى نظيرها المادي، *المال*. ومن خلال اتباع الإرشادات المذكورة في الفصل الثالث، حول الإيحاء الذاتي، والفصل

الحادي عشر، حول العقل الباطن، ربما تستطيع *إقناع* العقل الباطن أنك تؤمن بأنك سوف تتلقى ما تطلبه، فهو سيتحرك من منطلق هذا المعتقد، عائدًا إليك في صورة *إيمان*، متبوعًا بخطط محددة حول كيفية تنفيذ هدفك.

والطريقة التي يطور من خلالها المرء الإيمان، حيث لا يوجد بالفعل، يصعب للغاية وصفها، فهي تضاهي في صعوبتها صعوبة وصف اللون الأحمر لرجل كفيف، فالإيمان هو الحالة الذهنية التي تستطيع تطويرها بإرادتك، بعد أن تتقن الخطوات الثلاث عشرة نحو الثراء في هذا الكتاب.

وترديد تأكيدات متكررة على عقلك الباطن هو الطريقة المعروفة الوحيدة لتطوير شعور الإيمان طواعية. وربما يصير المعنى أوضح من خلال التفسير التالي للطريقة التي يصبح الناس عبرها مجرمين. جاء على لسان باحث شهير في علم الإجرام: "عندما يرتكب الناس جريمة للمرة الأولى، فإنهم يشمئزون منها. وإن ظلوا يرتكبون الجرائم لفترة من الوقت، فإنهم يعتادونها، ويستمرون في القيام بها. وإن ظلوا يرتكبونها فترة طويلة، فإنهم يحتفون بها في النهاية، ويتأثرون بها".

ويناظر هذا فكرة أن دافع أية فكرة تمرر بشكل تكراري إلى العقل الباطن يتم قبولها في النهاية والعمل من منطلقها. ويقوم العقل الباطن بترجمة هذا الدافع إلى نظيره المادي باستخدام أكثر الإجراءات العملية المتاحة. وبالترابط مع هذا، تأمل ثانية هذه العبارة "**كل الأفكار التي تمزج بالعواطف والإيمان تبدأ على الفور في ترجمة نفسها إلى نظيرها المادى**".

والعواطف، أو الجزء الخاص بالمشاعر من الأفكار، هي العوامل التي تضفي على الأفكار الحيوية والحياة والحركة. وعندما تمزج مشاعر الإيمان والحب والجنس بأي دافع لفكرة، فإنها تصبح أقوى كثيرًا ويمكنها أن تفعل أكثر مما يمكن أن تفعله أي من هذه المشاعر وحدها. وليس فقط دوافع الأفكار الممزوجة بالإيمان وإنما أيضًا تلك الممزوجة بأي من المشاعر السابقة - أو أية مشاعر سلبية - يمكنها أن تصل إلى العقل الباطن وتؤثر عليه.

وعبر هذه العبارة سوف تفهم أن العقل الباطن سيحول دافع فكرة ذات طبيعة سلبية أو مدمرة إلى نظيرها المادي، بنفس سرعة تحويل دوافع الأفكار ذات الطبيعة الإيجابية أو البناءة. وهذا هو ما يفسر الظاهرة الغريبة التي يعانيها ملايين الأشخاص، والتي تعرف باسم "سوء الحظ".

فيؤمن ملايين الناس بأنه قدر لهم المعاناة من الفقر أو الفشل بسبب قوة غريبة ما *يعتقدون* أنها تقع خارج نطاق سيطرتهم. إنهم خالقو حظهم السيئ، بسبب *إيمانهم* السلبي، والذي يلتقطه عقلهم الباطن ويترجمه إلى نظير مادي.

ويعد هذا وقتًا مناسبًا لأقترح ثانية أنك قد تحقق استفادة من تمرير أية رغبة ترغب في تحويلها إلى نظير مادي أو مالي إلى عقلك الباطن، بينما تتوقع أو تؤمن بأن عملية التحول ستحدث بالفعل، *فإيمانك* هو العنصر الذي يستحث عقلك الباطن على التحرك. فليس هناك ما يمنعك من "خداع" عقلك الباطن بإعطائه تعليمات عبر الإيحاء الذاتي، كما خدعت العقل الباطن لابني. **ولجعل هذه "الخدعة" أكثر واقعية، تصرف كما لو أنك تملك بالفعل الشيء المادي الذي تطالب به عندما تدعو عقلك الباطن.** وسوف يحول العقل الباطن أي أمر تعطيه له بينما تنخرط في حالة من الإيمان بأن الأمر سينفذ، من خلال أكثر الوسائل المباشرة والعملية المتاحة، إلى نظيره المادي.

ولا بد أن تكون هناك نقطة بدء والتي يكتسب منها المرء، عبر الخبرة والممارسة، القدرة على مزج *الإيمان* بأي أمر آخر يصدر للعقل الباطن. والكمال سيأتي من خلال الممارسة، فهو لن يتأتى من خلال قراءة التعليمات فحسب.

فإن كان صحيحًا أن المرء يمكنه أن يصبح مجرمًا من خلال ارتكاب الجرائم (وهذه حقيقة معروفة) فإنه لأمر صحيح كذلك أن الشخص يمكنه اكتساب الإيمان بالإيحاء طواعية للعقل الباطن أن المرء يتحلى بالإيمان. فالعقل يتبنى طبيعة المؤثرات التي تهيمن عليه. تفهم هذه الحقيقة وستعرف لماذا ينبغي عليك تشجيع المشاعر الإيجابية على أن تصبح القوى المهيمنة على عقلك، وتقوض وتتخلص من المشاعر السلبية.

إن عقلًا تهيمن عليه المشاعر الإيجابية يصبح مقرًا مستحسنًا للحالة العقلية المعروفة باسم الإيمان. وعقلًا خاضعًا لمثل هذه الهيمنة الطاغية ـ ساعة يشاء المرء ـ يعطي للعقل الباطن إرشادات، والتي سيقبلها ويعمل لتحقيقها على الفور.

الإيمان هو الحالة العقلية التي قد يحدثها الإيحاء الذاتي

عبر كل العصور، أرشد الزعماء الدينيون البشرية المتصارعة للتحلي بالإيمان في هذا أو ذلك أو عقيدة أو مذهب ما، ولكنهم فشلوا في أن يقولوا للناس كيف

يتحلون بالإيمان، فلم يقولوا إن الإيمان هو حالة عقلية، وإنه يمكن إحداثه من خلال الإيحاء الذاتي.

بلغة يمكن لأي إنسان فهمها، سأصف كل ما هو معروف عن المبدأ الذي تطور من خلاله *الإيمان*، من حيث لم يكن له وجود فعلي.

فلتؤمن بنفسك، آمن باللامتناهي.

وقبل أن نبدأ، لا بد أن تذكر ثانية أن:

***الإيمان** هو "إكسير خالد" والذي يمنح دافع الفكرة الحياة والقوة والحركة.*

الجملة السابقة تستحق القراءة مرة ثانية وثالثة ورابعة. إنها تستحق القراءة بصوت عالٍ!

الإيمان هو نقطة بدء جمع كل الثروات!

الإيمان هو أساس كل "المعجزات" والألغاز التي لا يمكن تحليلها وفقًا لمبادئ العلم!

الإيمان هو الترياق الوحيد للفشل!

الإيمان هو العنصر أو المادة "الكيميائية" التي عند مزجها بالصلاة تتيح الفرصة للتواصل مع الذكاء المطلق.

الإيمان هو العنصر الذي يحول التذبذب العادي للفكرة، والناتج عن العقل المحدود للإنسان، إلى نظير روحي.

الإيمان هو الوكالة الوحيدة التي يمكن من خلالها شحذ واستخدام القوة الكونية للذكاء المطلق.

كل جملة من الجمل السابقة يمكن برهنتها.

والبرهان هو شيء بسيط ومن السهل شرحه، فهو يكمن في مبدأ الإيحاء. دعنا نصب تركيزنا إذن على موضوع الإيحاء الذاتي لنتعرف على ما هو قادر على تحقيقه.

إنها حقيقة معروفة أن المرء يؤمن في النهاية بما يكرره على نفسه سواء كان هذا الشيء صحيحًا أم خاطئًا. فإن ظل الشخص يكرر أكذوبة مرارًا وتكرارًا، فإنه سيقبل الكذبة في النهاية بوصفها حقيقة. علاوة على هذا، سوف يؤمن بأنها الحقيقة. فكل منا يصبح الشخص الذي هو عليه بسبب *الأفكار المهيمنة* التي يسمح لها باحتلال عقله. والأفكار التي نزرعها عن قصد في عقولنا ونعززها بالتعاطف والممزوجة بأحد المشاعر أو أكثر تشكل القوى المحركة. وهذه القوى توجه وتتحكم في كل حركة وفعل نقوم بهما!

إن الأفكار الممزوجة بأي من المشاعر تشكل قوة "مغناطيسية" تجذب ـ من داخل ذبذبات الأثير ـ أفكارًا مترابطة أو مشابهة أخرى.

إذن فالفكرة "الممغنطة" بشعور يمكن مقارنتها ببذرة أخذت بعد زراعتها في تربة خصبة في الإنبات والنمو والتكاثر مرات ومرات، حتى أصبحت هذه البذرة الصغيرة ملايين من البذور من *النوع نفسه!*

والأثير هو كتلة كونية ضخمة من القوى الأبدية للتذبذب. إنه مكون من ذبذبات بناءة وأخرى هدامة. وهو يحمل طوال الوقت ذبذبات الخوف والفقر والمرض والفشل والبؤس؛ وذبذبات الرخاء والصحة والنجاح والسعادة. وهو يقوم بهذا كما يقوم بحمل صوت مئات الأوركسترات الموسيقية ومئات الأصوات الإنسانية، والتي يحتفظ كل منها بفرديته ووسيلة تحقيق هويته، عبر المذياع.

ومن داخل مخزن الأثير العظيم، يجذب العقل البشري دومًا الذبذبات التي تنسجم مع تلك التي *تهيمن* على عقله، فأي فكرة أو خطة أو هدف يحمله المرء في ذهنه يجذب، من ذبذبات الأثير، مجموعة من أقاربه. وهو يضيف هذه "الأقارب" إلى قوته الخاصة، ويكبر حتى يصبح *المتحكم المهيمن المحفز* للفرد والذي قام باستضافته في عقله.

الآن دعنا نعد إلى نقطة البدء، ونكتشف كيف زرعت البذرة الأصلية للفكرة أو الخطة أو الهدف في عقلك. يسهل اكتساب المعلومات: فأي فكرة أو خطة أو هدف يمكن أن يزرع في الرأس من خلال تكرار الفكرة. ولهذا السبب أطلب منك كتابة تصريح بهدفك الأكبر، أو هدفك الرئيسي المحدد، وحفظه بذاكرتك، وتكراره ـ بصوت مسموع، يومًا بعد يوم ـ حتى تصل ذبذبات الصوت هذه إلى عقلك الباطن.

فنحن ما نحن عليه بسبب ذبذبات الأفكار التي نلتقطها ونسجلها عبر محفزات بيئتنا اليومية.

اعقد العزم على التخلص من تأثيرات أية بيئة تعيسة وأن تبني حياتك الخاصة بشكل *منظم*. إذا ما أعددت قائمة جرد لمواطن القوة والضعف العقلية لديك، فستكتشف أن أكبر قوة ضعف لديك هي الافتقار إلى الثقة بالنفس. ويمكن التغلب على هذه الإعاقة ـ وتحويل الجبن إلى شجاعة ـ من خلال مساعدة مبدأ الإيحاء الذاتي. ويمكن تطبيق هذا المبدأ من خلال ترتيب بسيط لدوافع الأفكار الإيجابية التي تعبر عنها كتابة أو حفظًا أو ترديدًا، إلى أن تصبح جزءًا من معدات العمل لملكة العقل الباطن بعقلك.

وصفة الثقة بالذات

١. أعلم أن لديَّ القدرة على تحقيق غرض محدد في الحياة. لهذا، أطلب من نفسي التحلي بالمثابرة ومواصلة العمل كي أحققه، وأنا هنا والآن أعد بالقيام بهذا العمل.
٢. أدرك أن الأفكار المهيمنة على عقلي ستتكاثر في النهاية متحولة إلى أفعال خارجية مادية، والتي ستحول نفسها تدريجيًّا إلى واقع ملموس. ولهذا سأركز لمدة ٣٠ دقيقة يوميًّا على التفكير في الشخص الذي أريد أن أكونه، خالقًا بذلك في عقلي صورة ذهنية واضحة لهذا الشخص.
٣. أعرف من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي أن أية رغبة أحملها بشكل ملح في عقلي سوف تسعى في النهاية للتجسد عبر وسيلة عملية ما للحصول على هذا الشيء. ولهذا، سأخصص ١٠ دقائق يوميًّا لمطالبة نفسي بتطوير *ثقة بالنفس*.
٤. كتبت بوضوح وصفًا لهدفي الرئيسي المحدد في الحياة، ولن أتوقف عن المحاولة أبدًا إلا عندما أطور ثقة كافية بالنفس لتحقيقه.
٥. أدرك بشكل كامل أن ما من ثروة أو منصب يمكنه أن يدوم إلا عندما يكون قائمًا على الحقيقة والعدالة. لهذا، لن أتورط في أية صفقات لا تفيد كل الأطراف المعنية. وسوف أنجح بالجذب إلى نفسي القوى التي أتمنى استخدامها وتعاون الآخرين. سوف أستحث الناس على خدمتي بسبب رغبتي في خدمتهم. سوف أتخلص من مشاعر الكراهية والغيرة والأنانية والتهكم بتطوير حب لكل الإنسانية، لأنني أعرف أن التوجه السلبي تجاه الآخرين لا يمكن أن يجلب لي النجاح. سوف أجعل الآخرين يؤمنون بي،

لأنني سوف أؤمن بهم، وبنفسي. سوف أوقع اسمي على هذه الوصفة، وأحفظها بالذاكرة، وأرددها بصوت عالٍ مرة في اليوم، وأنا أتحلى بإيمان كامل أنها ستؤثر تدريجيًا على أفكاري وتصرفاتي ومن ثم سأصبح شخصًا ناجحًا يعتمد على نفسه.

ويدعم هذه الوصفة أحد قوانين الطبيعة والذي لم يستطع أحد إلى الآن تفسيره. فهو أربك العلماء على مر العصور. وأطلق أطباء النفس على هذا القانون اسم "الإيحاء الذاتي" وتركوه عند هذا الحد. والاسم الذي نطلقه على هذا القانون ليس ذا أهمية كبيرة. فالحقيقة المهمة هو أنه *يعمل* لأجل تحقيق المجد والنجاح للجنس البشري *إن* تم استخدامه بطريقة بناءة. أما إذا استخدم - على الجانب الآخر - بطريقة هدامة، فسوف يلحق الدمار بالسرعة نفسها. وقد تجد حقيقة مهمة في هذا التصريح: هؤلاء الذين يستسلمون للهزيمة وينهون حياتهم وهم يعانون الفقر والبؤس والكرب، يفعلون هذا بسبب التطبيق السلبي لمبدأ الإيحاء الذاتي. وربما يكمن السبب في حقيقة أن **كل دوافع الأفكار لديها نزعة أن تتجسد في صورة نظير مادي.**

فالعقل الباطن (المختبر الكيميائي التي تجمع به كل دوافع الأفكار وتمد للترجمة إلى واقع ملموس) لا يميز بين دوافع الأفكار البناءة والهدامة. فهو يعمل مع المادة التي نغذيه بها عبر دوافع أفكارنا، فسوف يحول العقل الباطن إلى واقع فكرة مدفوعة *بالخوف* بنفس سرعة تحويله فكرة مدفوعة *بالإيمان أو الشجاعة.*

وصفحات التاريخ الطبي غنية بأمثلة لحالات "الانتحار الإيحائي". فربما يقدم الشخص على الانتحار عبر الإيحاء السلبي تمامًا كما قد يقدم عليه عبر أية وسيلة أخرى. في مدينة ميدويسترن، اقترض مصرفي يدعى "جوزيف جرانت" مبلغًا كبيرًا من أموال البنك دون الحصول على موافقة المديرين. وقد خسر المال في المقامرة. وفي ظهيرة أحد الأيام، جاء المدقق المالي وأخذ يعد الأموال. ترك "جرانت" البنك واستأجر غرفة في فندق محلي. وبعد أن عثروا عليه بعد ثلاثة أيام، كان يرقد في الفراش وهو يأن وينتحب مرددًا ثلاث كلمات "يا إلهي، هذا سيقتلني! لا أستطيع تحمل هذه الفضيحة". وقبل أن يمضي وقت طويل، وافته المنية. وأعلن الأطباء أن سبب الوفاة هو "الانتحار العقلي".

فتماماً كما يمكن للكهرباء تسيير عجلة الصناعة وتقديم خدمات مفيدة إن استخدمت بشكل بناء، أو سلب الحياة إن استخدمت بشكل خاطئ، يمكن لقانون الإيحاء التلقائي كذلك أن يدفعك نحو السكينة والرخاء أو للأسفل في وادي البؤس والفشل والموت. فكل شيء يعتمد على درجة فهمك وتطبيقك إياه.

إن ملأت عقلك بالخوف والشك وعدم الإيمان بقدرتك على الاتصال بقوى الذكاء المطلق واستخدامها، فسوف يأخذ قانون الإيحاء الذاتي روح عدم الإيمان تلك ويستخدمها كنموذج يترجمه عقلك الباطن إلى نظيره المادي.

وصحة هذه العبارة تضاهي صحة عبارة اثنين زائد اثنين يساوي أربعة!

فمثل الريح التي تحمل سفينة شرقاً وأخرى غرباً، سوف يرفعك قانون الإيحاء للأعلى أو يجذبك للأسفل، وفقاً للطريقة التي تضبط بها أشرعة *أفكارك*.

وقانون الإيحاء الذاتي، والذي يمكن لأي شخص عبره أن يعلو حتى آفاق الإنجاز والتي يعجز الخيال عن تصورها، أجيد وصفه في الأبيات التالية:

إن *ظننت* أنك هزمت، فقد هزمت،
إن *ظننت* أنه لن تواتيك الجرأة، فلن تواتيك،
إن أحببت الفوز، ولكن *ظننت* أنه ليس في مقدروك هذا،
فلن تستطيع الفوز قط.

إن *ظننت* أنك ستخسر، فقد ضعت،
لأنه في هذا العالم،
يبدأ النجاح بإرادة الشخص ـ
فكل شيء يقبع في *حالة الذهن*.

إن ظننت أنك متفوق على غيرك، فهذا صحيح،
فعليك أن تسمو بأفكارك كي ترتقي أعلى المنازل.
عليك أن تكون *واثقاً بنفسك* قبل
أن تتمكن من الفوز بأية جائزة.

إن الرجل الأقوى أو الأسرع
ليس هو من يكسب دوماً معارك الحياة
فآجلاً أم عاجلاً يصير من يكسب
هو الشخص الذي **يعتقد أن بإمكانه أن يكسب!**

لاحظ الكلمات التي تم التأكيد عليها وسوف تلتقط المعنى العميق الذي يوجد بذهن الشاعر.

ففي مكان ما في تكوينك (ربما في خلايا عقلك) ترقد نائمة بذرة الإنجاز. وإن تم إيقاظها وتفعيلها، سوف تأخذك إلى آفاق لم يسبق لك قط أن حلمت بالذهاب إليها.

فتمامًا كما يمكن لموسيقي محترف أن يجعل أعذب الألحان تنساب من أوتار كمان، يمكنك إيقاظ العبقرية التي ترقد نائمة في عقلك، وتجعلها تقودك للأعلى نحو الهدف الذي ترغب في تحقيقه أيًّا كان.

فشل "أبراهام لينكولن" في كل شيء حاول القيام به حتى تخطيه سن الأربعين، فكان نكرة من لا مكان حتى مر بتجربة عظيمة في حياته أيقظت العبقرية في قلبه وعقله، ومنحت العالم واحدًا من أعظم رجاله. وكانت "التجربة" ممزوجة بمشاعر الحزن *والحب*. لقد كانت تجربة عاطفية مع "آن رتليدج"، المرأة الوحيدة التي أحبها.

إنها حقيقة معروفة أن عاطفة *الحب* ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالحالة العقلية التي تسمى *الإيمان*، فالحب يمتلك القدرة على تحويل دوافع الفكرة لدى المرء إلى نظيرها الروحي.

ففي أثناء أبحاثه، اكتشف المؤلف، من خلال تحليل عمل وإنجازات مئات الرجال من أصحاب الإنجازات البارزة، أن تأثير الحب لامرأة ما يقف تقريبًا وراء كل *إنجاز من هذه الإنجازات*.

فشعور الحب، في القلب والعقل الإنساني، يخلق حقلًا جميلًا من الجذب المغناطيسي. ويؤدي هذا إلى تدفق الذبذبات الأعلى والأسمى الطائفة في الأثير.

دعنا نتأمل قوة *الإيمان* كما جسدها رجل معروف للحضارة أجمع، المهاتما غاندي من الهند. فشهد العالم من خلال هذا الرجل واحدًا من أروع أمثلة الإيمان. فامتلك غاندي قوة لم يمتلكها أي رجل آخر عاش في زمنه، وهذا رغم أنه لم يمتلك أيًّا من أدوات القوة مثل المال والسفن الحربية والجنود وعتاد الحرب، فلم يكن غاندي يملك مالًا. لم يكن لديه منزل. لم يكن يملك حتى بعض الملابس *ولكنه امتلك القوة*. من أين أتى بهذه القوة؟

لقد خلقها عبر فهمه مبدأ الإيمان. ومن خلال قدرته على تحويل هذا الإيمان إلى عقول ٢٠٠ مليون شخص.

فحقق غاندي، من خلال تأثير *الإيمان*، شيئًا لم يستطع أقوى الرجال العسكريين على وجه البسيطة، ولن يستطيعوا، تحقيقه عبر استخدام الجنود والمعدات العسكرية. فقام بعمل بطولي فذ متمثل في *التأثير* على ٢٠٠ مليون عقل *للاتحاد والتحرك بانسجام كعقل واحد*. فأي قوة أخرى على وجه الأرض، سوى الإيمان، يمكنها فعل هذا؟

في منتصف القرن العشرين، دفع "مارتن لوثر كينج" الابن، من خلال إيمانه العميق في مبدأ حقوق الإنسان والكرامة لكل الناس، الرجال والنساء من جميع الأعراق والديانات والمعتقدات للانضمام إلى صراعه لأجل نيل الحقوق المدنية. وحلمه المتمثل في عدم الحكم على الناس وفقًا للون بشرتهم ولكن وفقًا لمكنون شخصيتهم لم يكتمل، ولكن جهوده وموته ساعدا على استحداث تحسينات كبيرة بالحقوق المدنية وولدا قوة دافعة لمواصلة الكفاح لتحقيقها.

إن كلمة السر للمستقبل ستكون *السعادة والرضا*. وعند تحقيق هذه الحالة الذهنية، سيتولى الإنتاج العناية بنفسه بفاعلية تفوق تلك التي سبق وأن تحققت عندما لم يقم الناس بـ ، ولم يستطيعوا، مزج *الإيمان* والمصلحة الفردية بعملهم.

وبسبب الحاجة إلى الإيمان والتعاون في العمل والصناعة، فإن تحليل حدث بعينه من شأنه أن يكون مثيرًا ومفيدًا، فسوف يمدنا بفهم ممتاز للطريقة التي يجمع بها رجال الصناعة ورجال الأعمال ثروات عظيمة، بالعطاء قبل أن يحاولوا الأخذ.

والحدث المختار لتوضيح هذه النقطة يعود تاريخه إلى عام ١٩٠٠، عندما أسست شركة الحديد والصلب الأمريكية. بينما تقرأ هذه القصة، ضع في ذهنك هذه الحقائق الأساسية وسوف تفهم كيف تحولت *الأفكار* إلى ثروات ضخمة.

أولًا، ولدت شركة الحديد والصلب الأمريكية في عقل "تشارلز إم. شواب" في صورة *فكرة* خلقها عبر *خياله*. ثانيًا، مزج الإيمان بفكرته. ثالثًا، وضع خطة لتحويل فكرته إلى واقع مادي ومالي. رابعًا، نفذ خطته بخطابه الشهير في نادي الجامعة. خامسًا، تابع تنفيذ خطته *بمثابرة*، والتي دعمها بقرار صارم حتى تم تنفيذها بشكل كامل. سادسًا، أعد الطريق للنجاح من خلال امتلاك *رغبة عارمة* للنجاح.

إن سبق لك وأن تساءلت أكثر من مرة كيف تجمع الثروات، فإن قصة تأسيس شركة الحديد والصلب الأمريكية هذه سوف ترشدك للإجابة. وإن كان يراودك أدنى شك في أن الناس يمكنهم *التفكير ليصبحوا أغنياء*، فستبدد هذه القصة هذا

الشك، لأنك تستطيع أن ترى فيها ببساطة تطبيق قدر كبير من المبادئ الثلاثة عشر الموصوفة في هذا الكتاب.

وقد روى "جون لويل"، في صحيفة نيويورك وورلد تليجرام، هذه القصة المذهلة المعبرة عن انتصار الفكرة، والتي سمح لنا بإعادة سردها هنا.

خطبة جميلة تالية للعشاء بقيمة مليار دولار

"عندما اجتمع في ليلة الثاني عشر من ديسمبر لعام ١٩٠٠ ثمانون من رجال الأمة الماليين النبلاء في قاعة الطعام بنادي الجامعة في شارع فيفث أفينيو لتكريم شاب من الغرب، لم يدرك ولو حتى خمسة من الضيوف أنهم على وشك أن يشهدوا أعظم فترة من فترات التاريخ الأمريكي.

"فرتب كل من "جيه. إدوارد سيمونز" و"تشارلز ستيوارت سميث" ـ بينما يمتلئ قلباهما امتنانًا لكرم الضيافة السخي الذي أمطرهما به "تشارلز إم. شواب" في أثناء زيارة حديثة لهما لبتسبرج ـ العشاء لتقديم رجل الصلب البالغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا إلى مجتمع الضفة الشرقية. ولكنهما لم يتوقعا أن يشتت الحشد. وقد حذراه، في الواقع، أن صدور رجال نيويورك لا تتقبل فن الخطابة، وأنه إذا لم يرغب في إثارة سأم آل ستيلمان وآل هاريمان وآل فاندربيلت، عليه أن يكتفي بخمسة عشر إلى عشرين دقيقة من التفاخر المهذب ويترك الأمر عند هذا الحد.

"وقد حضر العشاء "جون بيربونت مورجان" ـ والذي حظي "شواب" بشرف الجلوس إلى جانبه ـ ولكنه غادر بعد فترة وجيزة. لذا فبالنسبة للصحف والعامة، لم تدم العلاقة سوى للحظات مما جعلهم لا يهتمون بالإتيان على ذكرها في صحف اليوم التالي.

"وهكذا تناول المضيفان وضيوفهما البارزون الطعام والذي قدم لهم عبر السبعة أو الثمانية ألوان التقليدية التي تقدم بالتتابع. لم يكن هناك كثير من الحوار، والذي وجد منه كان مكبلاً بالقيود. عدد قليل فقط من المصرفيين والسماسرة هم من سبق والتقوا بـ "شواب" والذي ازدهر عمله عبر ضفاف مونونجاهيلا، ولم يكن يعرفه أحد بشكل جيد. ولكن قبل انتهاء العشاء، سوف يقعون ـ هم وبرفقتهم "مورجان" ملك المال ـ في حب هذا الشاب وستولد شركة، شركة الحديد والصلب الأمريكية، تساوي ثقلها ذهبًا.

"وهو على الأرجح أمر سيئ ـ لأجل التاريخ ـ أنه لم يسجل أحد الخطبة التي ألقاها "شارلي شواب" في أثناء العشاء. وقد ردد بعض أجزائها في تاريخ لاحق في اجتماع مشابه لمصرفي شيكاغو. وفي وقت لاحق، عندما رفعت الحكومة دعوى قضائية لحل الاتحاد الاحتكاري للصلب، أعاد صياغة، من فوق منصة الشهود، الملاحظات التي حفزت "مورجان" على خوض نشاط مالي جنوني.

"من الممكن إذن أن تكون خطبة "غير متكلفة"، لا تراعي القواعد النحوية (حيث إن الحرص على التحدث وفقًا لقواعد اللغة لم يكن يشغل بال "شواب")، مليئة بالحكم وممزوجة بخيوط الفطنة. ولكن بخلاف هذا فقد كان لها تأثير وقوة كبيران على الخمسة مليارات دولارات من رأس المال الذي يملكه الضيوف. وبعد أن انتهت وكان الحضور ما زال واقعًا في أسر سحرها، رغم أن "شواب" ظل يتحدث طوال تسعين دقيقة، قاد "مورجان" الخطيب إلى نافذة خلفية حيث ظلا يتحدثان ـ وهما يدليان ساقيهما من فوق مقعدين عاليين غير مريحين ـ طوال ساعة.

"فقد تجلى سحر شخصية "شواب" بكامل قوته، ولكن ما كان أكثر أهمية واستمرارية هو البرنامج بعيد المدى والواضح وضوح الشمس لتوسيع نطاق صناعة الصلب. حاول الكثير من الرجال الآخرين إثارة اهتمام "مورجان" لإنشاء اتحاد احتكاري للصلب على شاكلة ذلك الذي يجمع بين البسكويت والسلك، والأطواق والسكر والمطاط والويسكي والزيت والعلكة. وحاول "جون دبليو. جيتس"، المقامر، إقناعه بهذا، ولكن "مورجان" لم يستطع الوثوق به. وحاول "ذا مور بويز" و"بيل وجيم" وسماسرة بورصة شيكاغو والذين أنشأوا معًا اتحادًا احتكاريًّا وشركة بسكويت أن يستحثوه على هذا ولكنهم فشلوا. وأراد "إلبرت. إتش جراي"، المحامي الريفي المنافق، القيام بهذا، ولكنه لم يكن عالي الشأن بما يكفي ليترك انطباعًا مبهرًا. حتى أخذته فصاحة "جيه. بي. شواب" إلى آفاق استطاع أن يرى عبرها الثمار الملموسة لأكثر المغامرات المالية التي سبق لأحد القيام بها جرأة، كان المشروع بالنسبة له مجرد حلم هاذ للحمقى ممن يريدون كسب مال بسهولة.

"والمغناطيسية المالية التي بدأت، قبل جيل مضى، في جذب آلاف الشركات الصغيرة والتي لا تدار بشكل جيد في بعض الأحيان محولة إياها إلى اتحادات ضخمة تسحق أية منافسة أصبحت فاعلة في عالم الصلب من خلال حيل القرصان خفيف الظل "جون دبليو. جيتس". فكان "جيتس" قد أسس بالفعل الشركة الأمريكية للصلب والأسلاك من سلسلة من مؤسسات تجارية صغيرة. وبرفقة "مورجان"

أسس الشركة الفيدرالية للصلب. و"ناشيونال تيوب" و"أمريكان بريدج" كانتا شركتين أخريين من الشركات التي حصل عليها "مورجان"، وترك الإخوة مور صناعة الثقاب والبسكويت ليؤسسوا مجموعة "أمريكان": تين بليت، ستيل هووب، شيت ستيل ـ وشركة الصلب القومية.

"ولكن إلى جوار الاتحاد الاحتكاري العمودي الضخم لـ "أندرو كارنيجي" ـ وهو اتحاد احتكاري يمكله ويديره ثلاثة وخمسون شريكًا ـ بدت هذه الاتحادات ضئيلة وتافهة. فيمكنهم الاتحاد لإسعاد قلوبهم ولكن كلهم مجتمعون معًا لا يمكنهم أن يمثلوا ولو حتى سن في مؤسسة "كارنيجي"، وكان "مورجان" يعرف هذا.

"والأسكتلندي العجوز غريب الأطوار علم ذلك أيضًا. فمن فوق الارتفاع الشاهق لقلعة سكيبو رأى ـ بينما يجتاحه شعور بالتسلية تحول إلى شعور بالاستياء بعد ذلك ـ محاولات شركات "مورجان" الصغيرة لاختراق مجال عمله. وعندما أضحت المحاولات شديدة الجرأة، تملك من "كارنيجي" شعور بالغضب ورغبة في الانتقام، فقرر أن يصنع نسخة طبق الأصل من كل طاحونة يملكها منافسوه. وحتى هذه اللحظة، لم يكن مهتمًا بمجال الأسلاك أو الأنابيب أو الأطواق أو الصاج. بدلًا من ذلك كان مكتفيًا ببيع هذه الشركات الصلب الخام وتركهم يحولونه إلى أي شكل يبغونه. الآن، وبمساعدة جنديه الرئيسي والقوي "شواب"، خطط لأن يحطم أعداءه إربًا.

"لذا في خطبة "شواب"، رأى "مورجان" الإجابة على مشكلة الاتحاد خاصته، فاتحاد احتكاري بدون كارنيجي ـ العملاق الأكبر بينهم جميعًا ـ لن يكون اتحادًا على الإطلاق، فسيكون مجرد بودنج خوخ بدون خوخ، كما قال أحد الكتاب ذات مرة. وخطبة "شواب" في ليلة الثاني عشر من ديسمبر، ١٩٠٠، ولدت استنتاجًا ولكن ليس ضمانًا بأن شركة "كارنيجي" الضخمة يمكن استقطابها أسفل مظلة "مورجان". تحدث عن مستقبل العالم فيما يتعلق بالصلب، عن إعادة التنظيم لأجل الحصول على الكفاءة، عن التخصص، عن التخلص من المطاحن غير الناجحة وتركيز الجهود على الخصائص المربحة، عن اقتصاديات تجارة المعدن الخام، عن اقتصاديات الأقسام العلوية والإدارية، عن الاستيلاء على أسواق أجنبية.

"علاوة على هذا، أخبر القراصنة فيما بينهم عن مكمن الأخطاء في قرصنتهم المعتادة. فأشار أن أغراضهم كانت لخلق احتكارات ورفع الأسعار وتحقيق

امتيازات تجعلهم يجمعون مكاسب كبيرة. ازدرى "شواب" هذا النظام من كل قلبه، فأخبر مستمعيه أن قصر نظر هذه السياسة يكمن في حقيقة كونها كبلت السوق في عصر يصرخ فيه كلّ شيء طلبًا للتوسع. فأكد أنه من خلال تخفيض تكلفة الصلب، سوف يصبح في الإمكان خلق سوق لا تتوقف عن التوسع، وسوف تظهر المزيد من الاستخدامات للصلب، وسوف يتم الاستيلاء على جزء كبير من تجارة العالم. في الواقع، رغم أنه لم يكن يعرف هذا، كان "شواب" أحد رواد الإنتاج بالجملة في العصر الحديث.

"وهكذا انتهى العشاء في نادي الجامعة. عاد "مورجان" لمنزله للتفكير في توقعات "شواب" الوردية. وعاد "شواب" إلى بتسبرج لإدارة شركة "أندرو كارنيجي" للصلب، في حين عاد "جاري" والباقون للتلغرافات الكاتبة للبورصة خاصتهم منتظرين ماذا سيحدث.

"ولم يمض وقت طويل. فلم يتطلب الأمر من "مورجان" أكثر من أسبوع ليهضم وليمة المنطق التي وضعها "شواب" أمامه. وعندما طمأن نفسه بأنه لن يصاب بأي عسر هضم مالي، أرسل إلى "شواب" ـ ووجد أن الشاب يشعر ببعض الخجل. فقال "شواب" إن السيد "كارنيجي" لن يعجبه الأمر عندما يكتشف أن مدير شركته الذي يوليه ثقته يعقد صفقات مع إمبراطور وول ستريت، هذا الشارع الذي اتخذ "كارنيجي" قرارًا بعدم طرقه قط. بعد ذلك اقترح "جون دبليو. جيتس"، الوسيط، أنه إذا تصادف وجود "شواب" في فندق بيلفيو في فيلاديلفيا، فقد يتصادف وجود "جيه. بي. مورجان" أيضًا هناك. لكن عندما ذهب "شواب"، كان "مورجان" مريضًا للغاية في منزله في نيويورك، ومن ثم وبناء على دعوة الرجل العجوز الملحة سافر "شواب" إلى نيويورك ووقف على باب مكتبة الرجل الغني.

"الآن يعبر مؤرخون اقتصاديون بعينهم عن ثقتهم بأنه منذ بداية إلى نهاية الحكاية الدرامية، ويسيطر "أندرو كارنيجي" على كل الأحداث المسرحية ـ أن العشاء والخطبة الشهيرة واللقاء الذي عقد في ليلة الأحد بين "شواب" وملك المال هي أحداث من ترتيب الأسكتلندي الماكر. والحقيقة هي العكس تمامًا. فعندما دعي "شواب" لإكمال الصفقة، لم يكن يعرف ما إذا كان "المدير ضئيل الحجم" ـ كما كان يدعي "أندرو" ـ سينصت إلى عرض بالبيع، وخاصة لمجموعة من الرجال اعتبرها "أندرو" مخادعة. ولكن أخذ "شواب" إلى الاجتماع معه ست أوراق ـ مكتوبة بخط يده ـ من الأرقام النحاسية، والتي تمثل بالنسبة له القيمة

المادية وحجم المكاسب المحتملة لكل شركة صلب اعتبرها نجمة أساسية في سماء المعدن الجديدة.

"ظل أربعة رجال يتأملون هذه الأرقام طوال الليل. على رأسهم بالطبع "مورجان"، والذي يؤمن بشدة في الحق الإلهي للمال. وبصحبته شريكه الأرستقراطي "روبرت باكون"، المعلم والرجل النبيل. والثالث كان "جون دبليو. جيتس"، والذي كان "مورجان" يزدريه ويعتبره مجرد مقامر. والرابع كان "شواب"، والذي كان يعرف عن عمليات صنع وبيع الصلب أكثر من أية مجموعة من الرجال سبق أن عاشت على هذه الأرض. وخلال هذا الاجتماع، لم يتشكك أحد قط في أرقام الرجل القادم من بتسبرج. فإن قال إن شركة تساوي كذا، فهي تساوي كذا ولا شيء أكثر. كان مصممًا كذلك على أن يدرج في الاتحاد الشركات الصغيرة التي يقوم بترشيحها فقط، فقد تخيل شركة لن يكون بها نسخة طبق الأصل، ولا حتى لإرضاء جشع الأصدقاء الذين يرغبون في تفريغ حمولة شركاتهم فوق أكتاف مورجان الفسيحة. ومن ثم استبعد، متعمدًا، عددًا من أكبر الشركات والتي كان يرمقها حيوانات وملوك وول ستريت بعين الجشع والطمع.

وعندما حل الفجر، نهض "مورجان" وعدل من وضعية ظهره. بقي سؤال واحد فقط. سأل: "هل تعتقد أنه بوسعك إقناع أندرو كارنيجي بالبيع؟".

أجابه "شواب": "يمكنني أن أحاول".

قال "مورجان": "إن استطعت إقناعه بالبيع، يمكنك تولي أمر المسألة".

"حتى الآن كل شيء على ما يرام. ولكن هل سيبيع "كارنيجي"؟ ما قدر المال الذي سيطلبه؟ (فكر "شواب" في ٣٢٠ مليون دولار). كيف سيأخذ هذا المال؟ في صورة سلع شائعة أو مفضلة؟ سندات؟ مبالغ نقدية؟ لا أحد يستطيع أن يدفع ثلث مليار دولار في صورة مبلغ نقدي.

"أقيمت مباراة جولف في يناير على المرج المتصدع لملعب جولف سانت أندروز في وستشيستر، حيث تدثر "أندرو" بمعطف يحميه من البرد، وظل "شارلي" يتحدث بطلاقة كالعادة ليرفع معنوياته. ولكن لم يتحدث أحد عن العمل إلا بعد أن جلس الاثنان في كوخ "كارنيجي" الدافئ والمريح والموجود في الجوار. في ذلك الحين، بالقدرة نفسها على الإقناع التي أسرت ثمانين مليونيرًا في نادي الجامعة، حدثه "شواب" عن متع التقاعد، دون أن يحدد مبلغًا معينًا للبيع ليرضي نزوات العجوز الاجتماعية. أذعن "كارنيجي" بشروطه، وكتب رقمًا على ورقة صغيرة،

وأعطاها لـ "شواب"، وقال: "حسنًا، هذا هو السعر الذي سنبيع به".

"كان الرقم مقاربًا لـ ٤٠٠ مليون دولار، والذي تم الوصول إليه من خلال أخذ مبلغ الـ ٣٢٠ مليون دولار الذي حدده "شواب" قبل ذلك كمبلغ رئيسي مضاف إليه ٨٠ مليون دولار تمثل زيادة قيمة رأس المال على مدار العامين الماضيين.

"لاحقًا، على ظهر باخرة تعبر الأطلنطي، قال الأسكتلندي في ندم لـ "مورجان": "أتمنى لو كنت طلبت منك ١٠٠ مليون دولار إضافية".

قال له مورجان في سعادة: "لو كنت طلبت هذا المبلغ الإضافي، لكنت أعطيتك إياه".

"نال الشاب الذي يبلغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا مكافأته. فتم تعيين "شواب" رئيسًا للشركة الجديدة وظل يمسك بزمام السيطرة حتى عام ١٩٣٠".

أدرجت هذه القصة الدرامية حول صفقة عمل كبرى في هذا الكتاب لأنها مثال ممتاز على الطريقة التي يمكن أن *تتحول بها الرغبة إلى نظير مادي*. أتخيل أن بعض القراء سيشككون في عبارة أن مجرد *رغبة* غير ملموسة يمكنها التحول إلى نظيرها المادي. فبدون شك سيقول بعض الأفراد: "لا يمكنك أن تحول *لا شيء* إلى *شيء ما*!". وتوجد الإجابة في قصة شركة الحديد والصلب الأمريكية. فقد أسست الشركة داخل عقل الرجل نفسه. *فإيمانه ورغبته وخياله ومثابرته* كانت هي المكونات الحقيقية التي شكلت شركة الحديد والصلب الأمريكية. وتم الحصول على مطاحن الصلب والمعدات الفنية الضرورية للشركة بعد أن أصبح لها كيان قانوني بشكل عرضي، ولكن التحليل المتأني سيكشف حقيقة أن القيمة المثمنة للممتلكات التي حصلت عليها الشركة ازدادت قيمتها بما يقدر بـ ٦٠٠ مليون دولار بواقع الصفقة التي أدمجتها تحت إدارة واحدة.

بمعنى آخر، تم تسويق *فكرة* "تشارلز إم. شواب"، بالإضافة إلى *الإيمان* الذي نقلها من خلاله إلى عقول "جيه. بي. مورجان" وغيره، بأرباح قدرت بـ ٦٠٠ مليون دولار. وهو مبلغ ليس بقليل مقابل فكرة واحدة!

وما حدث لبعض من الناس الذين أخذوا نصيبهم من الأرباح التي قدرت بملايين الدولارات من هذه الصفقة هو مسألة لن نتعرض لها الآن، فالجانب المهم من الإنجاز المذهل هو أنه بمثابة دليل لا لبس فيه على سلامة الفلسفة الموصوفة في هذا الكتاب. علاوة على هذا، حقيقة ازدهار شركة الحديد والصلب الأمريكية

أكدت عملية هذه الفلسفة، فأصبحت واحدة من أثرى وأقوى الشركات في أمريكا، حيث توظف آلاف الأشخاص، وتطور استخدامات جديدة للصلب، وتفتتح أسواقًا جديدة؛ مما يثبت أن الـ ٦٠٠ مليون دولار التي حققتها فكرة "شواب" كربح كانت مستحقة حقًّا.

فتبدأ *الثروات* في صورة فكرة. والمبلغ يحدده فقط الشخص الذي تبدأ الفكرة في التحرك داخل عقله. والإيمان يزيح القيود. تذكر هذا عندما تكون مستعدًّا لعقد صفقة مع الحياة بشأن أي شيء تطلبه كمقابل لعبورك هذا الطريق. تذكر أيضًا أن الرجل الذي أسس شركة الحديد والصلب الأمريكية لم يكن معروفًا عمليًّا في هذا الوقت، فكان مجرد موظف لدى "أندرو كارنيجي" حتى توصل إلى هذه الفكرة الشهيرة. بعد ذلك، سرعان ما ارتقى إلى منازل القوة والشهرة والثراء.

الآن إليكم مثالاً آخر عن كيفية جلب الإيمان في فكرة الملايين لأحد الأشخاص ومساعدة عدد لا حصر له من الناس على زيادة ثروتهم. سير "جون تمبلتون" هو رجل يؤمن إيمانًا عظيمًا في موهبته للقيام باستثمارات جيدة ومربحة.

وكان "تمبلتون" أمهر من معظم الناس في استثمار الأموال لأن الأشخاص عادة ما يقومون باستثمارات قائمة على العاطفة والجهل وليس على الفطرة السليمة، وقد شعر بأنه باستخدامه موهبته في الاستثمار، فإنه لن يستطيع فحسب تقديم خدمة ضرورية للمستثمر الصغير، ولكنه سيجني كثيرًا من الأموال لنفسه أيضًا.

وللقيام بهذا، بدأ مجموعة من الأسهم المالية المشتركة لإدارة أموال الآخرين، وكان هذا مشروعًا رائدًا، حيث إن الأسهم المالية المشتركة كانت بمثابة مفهوم جديد في هذا الوقت. وقد شحذ "تمبلتون" هذا المفهوم حتى أصبح بالشكل الذي هو عليه اليوم.

وقد تذكر أنه في الاجتماع السنوي الأول لشركة تمبلتون جروث فاند كان المشاركون هم "جون تمبلتون"، موظف بدوام جزئي، وأحد مالكي الأسهم. "وقد عقدنا الاجتماع في غرفة الطعام لمدير شركة جنرال فوودز المتقاعد لتوفير المال".

وشركة الأسهم المالية لـ "تمبلتون" لديها الآن أكثر من ٦٠٠٠ موظف بكل أنحاء العالم وأصول تقدر بـ ٣٦ مليار دولار. والسبب في تحقيق هذا النمو هو سمعة مجموعة تمبلتون التي اكتسبتها عن جدارة كمجموعة مالية رائدة للاستثمار. واستثمار يقدر بـ ١٠٠٠٠ دولار في تمبلتون جروث فاند منذ أربعين سنة مضت يساوي الآن ثلاثة ملايين دولار.

وبحلول وقت تقاعده وبيعه أسهم تمبلتون جروث فاند عام ١٩٩٢ (والتي كانت تساوي ٤٠٠ مليون دولار). أكد "تمبلتون" أنه ساعد مليون شخص على صنع المال بالإضافة إلى النجاح الشخصي الذي حققه.

ليست هناك قيود تكبل العقل سوى

تلك التي نقرها.

الفقر والثراء

هما ذرية الفكرة.

الفصل الرابع

الإيحاء الذاتي: وسيلة التأثير على العقل الباطن

(الخطوة الثالثة نحو جمع الثروات)

الإيحاء الذاتي هو مصطلح ينسحب على كل الإيحاءات والمحفزات التي تطبق ذاتيًّا والتي تصل لعقل الشخص من خلال الحواس الخمس. دعنا نصغ ذلك بطريقة أخرى، الإيحاء الذاتي هو إيحاء يوحيه الشخص لنفسه. إنه وسيلة التواصل بين هذا الجزء من المخ الذي يحدث به التفكير الواعي وبين هذا الذي يمثل مكمن حركة العقل الباطن. ومن خلال الأفكار المهيمنة يستطيع الشخص البقاء في العقل الواعي (وما إذا كانت هذه الأفكار إيجابية أم سلبية هو أمر غير مهم)، ويصل مبدأ الإيحاء الذاتي طواعية للعقل الباطن ويؤثر عليه بهذه الأفكار.

ولا تستطيع أية فكرة - سواء كانت إيجابية أو سلبية - أن تدخل العقل الباطن دون مساعدة مبدأ الإيحاء الذاتي، باستثناء الأفكار التي يتم التقاطها من الأثير. بمعنى آخر، كل الانطباعات الحسية التي تدرك عبر الحواس الخمس يعمل العقل المفكر الواعي على إيقافها، وإما أن تمرر إلى العقل الباطن أو ترفض وفقًا لمشيئة الشخص. وهكذا، تمثل ملكة الوعي حارسًا خارجيًّا لمدخل العقل الباطن.

فقد خلقنا الله بحيث نملك *سيطرة مطلقة* على المادة التي تصل إلى عقلنا الباطن عبر حواسنا الخمس، رغم أن هذا لا يعني أننا *نمارس* دومًا هذه السيطرة، ففي الأغلبية العظمى من المواقف، *لا نمارسها*، مما يفسر لماذا يعيش كثير من الناس حياة الفقر.

تذكر ما قيل عن العقل الباطن وكيف أنه يشبه حديقة خصبة حيث ستنمو الأعشاب الضارة بكثرة إن لم تزرع بذور المحاصيل الأكثر استحسانًا هناك.

والإيحاء الذاتي هو وسيلة السيطرة التي يمكن من خلالها للفرد أن يغذي طواعية أفكار العقل الباطن ذات الطبيعة الخلاقة أو يسمح، من خلال التجاهل، للأفكار ذات الطبيعة الهدامة أن تجد طريقها إلى حديقة العقل الغنية تلك.

طلبت منك الإرشادات، في الخطوات الست الأخيرة الموصوفة في الفصل الثاني، أن تقرأ بصوت عالٍ مرتين يوميًا تصريحك المكتوب عن رغبتك في المال، وأن تشاهد وتستشعر نفسك وأنت تملك المال بالفعل. فمن خلال اتباع هذه الإرشادات، فإنك تنقل *رغبتك* مباشرة إلى عقلك *الباطن* وأنت تتحلى بروح من الإيمان المطلق. ومن خلال تكرار هذا الإجراء، فأنت تخلق طواعية عادات أفكار تتناسب مع جهودك لتحويل الرغبة إلى نظيرها المادي.

عد إلى تلك الخطوات الست الموصوفة في الفصل الثاني واقرأها مجددًا، قبل أن تواصل القراءة. بعد ذلك (عندما تصل إليها) اقرأ بحرص شديد الإرشادات الأربعة لتنظيم مجموعة "عقلك المدبر" الواردة بالذكر في الفصل السابع. ومن خلال مقارنة هاتين المجموعتين من الإرشادات بتلك الخاصة بالإيحاء الذاتي، سترى أن التعليمات تتضمن تطبيق مبدأ الإيحاء الذاتي.

لهذا تذكر، عند قراءتك بصوت عالٍ لتصريحك المنطوي على رغبتك (والذي تحاول من خلاله تطوير وعي بالمال)، أن مجرد قراءة الكلمات لن يكون مجديًا إلا إذا مزجت الشعور أو العاطفة بكلماتك. فإن رددت مليون مرة في اليوم وصفة "إميلي كوتيه": "يومًا بعد يوم، بكل الطرق الممكنة، سوف أصبح أفضل وأفضل" دون أن تمزج المشاعر والإيمان بكلماتك، فلن تصل إلى أية نتائج مرغوبة، فعقلك الباطن لا يدرك ولا يعمل إلا من منطلق الأفكار التي تمزج جيدًا بالعاطفة.

وتلك هي حقيقة من الأهمية بحيث إنها تتطلب تكرارها في كل فصل تقريبًا. والافتقار إلى فهم هذا هو السبب الرئيسي الذي يجعل أغلبية الناس الذين يحاولون تطبيق مبدأ الإيحاء الذاتي لا يحصلون على نتائج منشودة.

فالكلمات البسيطة غير العاطفية لا تؤثر على العقل الباطن، فأنت لن تحصل على نتائج مرادة إلا إذا تعلمت الوصول إلى عقلك الباطن بأفكار أو كلمات منطوقة ممزوجة بعاطفة *الإيمان*. ولا تصاب بالإحباط إن لم تستطع أن توجه وتسيطر على مشاعرك في المرة الأولى التي تحاول فيها القيام بذلك. وتذكر، لا يوجد ما يسمى *شيء مقابل لا شيء*، فالقدرة على بلوغ عقلك الباطن والتأثير عليه لها ثمنها، *ولا بد أن تدفع الثمن*، فلا يمكنك أن تغش، حتى إن رغبت في القيام بذلك. وثمن القدرة

على التأثير على عقلك الباطن هو *مثابرة* مستمرة في تطبيق المبادئ الموصوفة هنا، فلا تستطيع تطوير القدرة المطلوبة بسعر أقل، فأنت، وأنت وحدك، لا بد أن تقرر ما إذا كانت المكافأة التي تسعى لأجلها (إدراك المال) تستحق السعر الذي ينبغي دفعه مقابلها والمتمثل في جهدك.

والحكمة والمهارة وحدهما لن يجذبا المال ويجعلاك تحتفظ به إلا في حالات نادرة للغاية عندما يفضل قانون المتوسطات جذب المال عبر هذه المصادر. ووسيلة جذب المال الموصوفة هنا لا تعتمد على قانون المتوسطات. علاوة على هذا، ليس لهذه الطريقة أية تفضيلات، فهي ستعمل مع أحد الأشخاص بالفاعلية نفسها التي تعمل بها مع غيره. وعند المعاناة من الفشل، يكون الفرد وليس الوسيلة هو الذي فشل. إن حاولت وفشلت، فجرب مرة ثانية وثانية إلى أن تنجح.

وقدرتك على استخدام مبدأ الإيحاء الذاتي ستعتمد - بقدر كبير - على مقدرتك على *التركيز* على رغبة معينة حتى تتحول الرغبة إلى *هوس متأجج*.

وعندما تبدأ في تنفيذ التعليمات في ضوء الخطوات الست الموصوفة في الفصل الثاني، سينبغي عليك استخدام مبدأ *التركيز*.

دعنا نقدم هنا مقترحات بشأن الاستخدام الفعال للتركيز. عندما تبدأ في تنفيذ الخطوة الأولى من الخطوات الست، والتي ترشدك لأن "تحدد داخل عقلك المبلغ الذي تريده بدقة"، وجه أفكارك صوب هذا المبلغ من المال من خلال التركيز، بينما تغلق عينيك، حتى ترى بالفعل التجسد الفعلي للمال. افعل هذا مرة على الأقل يوميًّا. وبينما تمارس هذه التمرينات، اتبع الإرشادات الواردة بالذكر في الفصل الذي يتحدث عن *الإيمان*، وشاهد نفسك *وأنت تملك هذا المال بالفعل*.

إليك حقيقة بالغة الأهمية: يأخذ العقل الباطن أية أوامر تعطى إليه بروح من *الإيمان* المطلق ويعمل من منطلق هذه الأوامر، رغم ضرورة ترديد الأوامر مرات ومرات، عبر التكرار، قبل أن يقوم العقل الباطن بتفسيرها. فكر في إمكانية ممارسة "حيلة" مشروعة تمامًا على عقلك الباطن بأن تجعله يؤمن - لأنك تؤمن في هذا - بأنك لا بد أن تحصل على قدر المال الذي *تتصوره*، وأن هذا المال ينتظر بالفعل مطالبتك به. وأن العقل الباطن *لا بد* أن يعطيك خططًا عملية للحصول على المال الذي يعتبر ملكًا لك. أعط هذه الفكرة إلى *خيالك*، وشاهد ما يمكن لخيالك أن يفعله، وسوف يفعله. للتوصل إلى خطط عملية لجمع المال من خلال تحويل رغبتك إلى واقع.

لا تنتظر خطة محددة يمكنك عبرها أن تقايض خدمات أو سلعًا بالمال الذي تتخيله. ابدأ على الفور برؤية نفسك وأنت تملك المال، بينما تطالب في الوقت نفسه وتتوقع من عقلك الباطن أن يسلمك الخطة أو الخطط التي تحتاج إليها. وانتبه لهذه الخطط، وعندما تظهر، طبقها على الفور. وهي على الأحرى "ستضيء" داخل عقلك عبر الحاسة السادسة، في شكل "إلهام" . وهذا الإلهام يمكن اعتباره رسالة مباشرة من ذكائك المطلق. تعامل معه باحترام، وتصرف من منطلقه بمجرد أن تتلقاه. والفشل في القيام بهذا سيكون قاتلًا لنجاحك.

وفي الخطوة الرابعة من الخطوات الست، وُجهت إلى "وضع خطة محددة لتنفيذ رغبتك، والبدء على الفور في تحويل هذه الخطة إلى حقيقة" . ولا بد أن تتبع هذا الإرشاد بالطريقة المشروحة في الفقرة السابقة. لا تثق بـ "منطقك" عند وضع خطتك. فمنطقك معيب. علاوة على هذا، فإن ملكة المنطق لديك قد تكون بطيئة، وإن اعتمدت عليها بشكل كامل كي تخدمك، فقد تخذلك.

عندما تتصور المال الذي تنوي جمعه (بعينين مغلقتين)، شاهد نفسك تقدم الخدمة أو تسلم البضائع التي تنوي منحها مقابل هذا المال. وهذا مهم!

ملخص الإرشادات

إن حقيقة قراءتك هذا الكتاب هي دليل أنك تبحث حقًا عن المعرفة. وهي مؤشر كذلك أنك تلميذ يدرس هذا الموضوع. إن كنت تلميذًا فقط، فلديك فرصة لتعلم الكثير، ولكنك ستتعلم فقط عندما تتبنى سلوكًا متواضعًا. فإن اخترت اتباع بعض التعليمات ولكن أهملت أو رفضت اتباع أخرى، فسوف تفشل! فكي تحصل على نتائج مرضية، لا بد أن تتبع كل التعليمات وأنت تتحلى بروح الإيمان!

والإرشادات التي قُدمت بالترابط مع الخطوات الست في الفصل الثاني سيتم تلخيصها الآن ومزجها بالمبادئ التي يغطيها هذا الفصل:

١. اذهب إلى مكان هادئ (والفراش ليلًا هو أفضل مكان) حيث لن يقاطعك أو يزعجك أحد. أغلق عينيك وردد بصوت عالٍ (حتى تستطيع سماع كلماتك) التصريح المكتوب بمبلغ المال الذي تنوي جمعه، والوقت الذي ستجمعه فيه، ووصف الخدمة أو السلعة التي ستقدمها في مقابل المال. وبينما تنفذ هذه التعليمات، شاهد نفسك وأنت تملك المال بالفعل. على سبيل المثال،

افترض أنك تنوي جمع ١٠٠,٠٠٠ دولار في بداية يناير، في غضون خمس سنوات من الآن، وأنك تنوي تقديم خدمات شخصية مقابل هذا المال بصفتك مندوب مبيعات. لا بد أن يكون تصريحك الخاص بغرضك على غرار ما يلي:

"في اليوم الأول من يناير لعام ـ ٢ ، سيكون في حوزتي ١٠٠٠٠٠ دولار، والتي ستأتي لي في صورة مبالغ مختلفة من وقت لآخر في أثناء هذه الفترة.

"في مقابل المال سوف أمنح أكثر الخدمات التي أقوى على تقديمها فاعلية، مقدمًا أكبر كم ممكن وأعلى جودة ممكنة من الخدمة بوصفي مندوب مبيعات لـ (صف الخدمة أو السلعة التي تنوي بيعها).

"أؤمن أنني سأحصل على هذا المال. إن إيماني قوي للغاية لدرجة أنني أستطيع الآن أن أرى هذا المال أمام عينيّ. أستطيع لمسه بيديّ. إنه الآن ينتظر المجيء إليّ بما يتناسب مع الخدمة التي أنوي تقديمها مقابله. أنا في انتظار خطة أستطيع من خلالها جمع هذا المال، وسوف أنفذ هذه الخطة عندما تأتيني".

٢. كرر هذا البرنامج ليلًا ونهارًا حتى ترى (في خيالك) المال الذي تنوي جمعه.

٣. ضع نسخة مكتوبة من تصريحك حيث تستطيع أن تراها ليلًا ونهارًا. اقرأها قبل أن تخلد للنوم مباشرة وفور استيقاظك حتى تحفظها عن ظهر قلب.

وبينما تنفذ هذه الإرشادات، تذكر أنك تطبق مبدأ الإيحاء الذاتي بغرض إعطاء أوامر لعقلك الباطن. تذكر أيضًا أن عقلك الباطن سوف يتحرك *فقط* من منطلق الإرشادات الممزوجة بالعاطفة والتي تُعطى إليه مغلفة بالمشاعر. والإيمان هو أقوى المشاعر وأكثرها إنتاجية. اتبع الإرشادات الموصوفة في الفصل الثالث.

قد تبدو هذه الإرشادات في البداية مجردة. لا تدع هذا يربكك. اتبعها بأية حال من الأحوال، فسرعان ما سيأتي الوقت، إن اتبعت التعليمات كما هي بروحك وبأفعالك، التي يظهر فيها أمامك كون جديد تمامًا من القوة. إن التشكك، في جميع الأفكار الجديدة، هو سمة من سمات كل المخلوقات البشرية. ولكن إن اتبعت الأفكار الموضحة، فسرعان ما سيحل الإيمان محل الشك، ويتبلور هذا عما قريب

في صورة *إيمان مطلق*. بعد ذلك ستصل إلى النقطة التي تستطيع أن تقول بها حقًّا: "أنا سيد حياتي، أنا ربان روحي!".

أكد العديد من الفلاسفة أن الناس يملكون سيطرة على مصائرهم الحياتية، ولكنهم فشلوا في شرح سبب هذا. والسبب الذي يجعل المرء قادرًا على التحكم في مصيره الحياتي، وخاصة حالته المادية، مشروح شرحًا وافيًا في هذا الفصل. فالناس قد يستطيعون السيطرة على أنفسهم وعلى بيئاتهم لأنهم يملكون *القوة للتأثير على عقولهم الباطنة*، وعبرها ينالون تعاون الذكاء المطلق.

أنت الآن تقرأ الفصل الذي يمثل حجر الزاوية لمنحى هذه الفلسفة، والإرشادات التي يتضمنها هذا الفصل لا بد من فهمها *وتطبيقها بمثابرة* إن أردت النجاح في تحويل رغبتك إلى مال.

والقيام الفعلي بتحويل الرغبة إلى مال يشتمل على استخدام الإيحاء الذاتي كوسيلة يمكن من خلالها بلوغ العقل الباطن والتأثير عليه. والمبادئ الأخرى هي مجرد أدوات تستعين بها لتطبيق الإيحاء الذاتي. ضع هذه الفكرة في عقلك، وسوف تكون مدركًا، في جميع الأوقات، الدور المهم الذي يلعبه الإيحاء الذاتي لدعم جهودك في جمع المال عبر الطرق الموصوفة في هذا الكتاب.

فلتنفذ هذه التعليمات كما لو كنت طفلًا صغيرًا. احقن جهودك بما يشبه *إيمان* الأطفال. وقد كان المؤلف شديد الحرص على عدم إدراج أية إرشادات غير عملية، بسبب رغبته الشديدة في تقديم المساعدة.

بعد أن تقرأ الكتاب بأكمله، عد إلى هذا الفصل، واتبع هذا الإرشاد روحيًّا وعمليًّا:

اقرأ الفصل كاملًا بصوت عالٍ مرة كل ليلة، حتى تصبح مقتنعًا بالكامل أن مبدأ الإيحاء الذاتي سليم، وأنه سينفذ لأجلك كل ما تريده. وبينما تقرأ، ضع خطًا تحت كل عبارة تبهرك بشدة.

اتبع هذا الإرشاد حرفيًّا وسوف يفتح لك الطريق أمام فهم كامل وإتقان لمبادئ النجاح.

الفصل الخامس

المعرفة المتخصصة:
التجارب الشخصية أم الملاحظات؟

(الخطوة الرابعة نحو جمع الثروات)

هناك نوعان من المعرفة: واحدة عامة، وأخرى متخصصة. والمعرفة العامة، بغض النظر عن قدرها أو تنوعها الكبيرين، عديمة الفائدة في عملية جمع المال، فتملك كليات الجامعات العظيمة، في الإجمالي، كل نوع من أنواع المعرفة العامة المعروف للحضارة. وهي تتخصص في تدريس المعرفة، ولكنها لا تتخصص في تنظيم أو استخدام المعرفة.

والمعرفة لن تجذب المال إلا إذا كانت منظمة وتم تفعيلها بذكاء في *خطط عملية للفعل* ولنيل *الغاية المحددة* المتمثلة في جمع المال. والافتقار إلى فهم هذه الحقيقة طالما تسبب في ارتباك ملايين الناس ممن يعتقدون على نحو خاطئ أن "المعرفة قوة"، فهي ليست كذلك على الإطلاق! فالمعرفة هي مجرد قوة محتملة. وهي تصبح قوة فقط عندما، وإذا، نظمت في صورة خطط محددة للفعل ووجهت نحو غاية معينة.

وهذه "الحلقة المفقودة" في كل أنظمة التعليم المعروفة للحضارة اليوم تتجلى على الأحرى في فشل المؤسسات التعليمية في تعليم الطلاب **كيف ينظمون ويستخدمون المعرفة بعد حصولهم عليها.**

ويرتكب الكثير من الناس خطأ الافتراض أن "هنري فورد" لم يكن رجلًا متعلمًا لأنه لم يذهب للمدرسة إلا لفترة محدودة. والأشخاص الذين يرتكبون هذا الخطأ لا يعرفون "هنري فورد"، ولا يفهمون حتى المعنى الحقيقي لكلمة "تعليم". فالكلمة

مشتقة من الكلمة اللاتينية "educo" والتي تعني "يستحث" أو "يستخرج" أو "يطور من الداخل".

والشخص المتعلم لا ينبغي أن يكون بالضرورة ذلك الذي يملك وفرة من المعرفة العامة أو المتخصصة، فالمتعلمون طوروا ملكات عقولهم بحيث يستطيعون الحصول على أي شيء يبغونه، أو نظيره، دون انتهاك حقوق الآخرين. وهذا هو التعريف الذي يتواءم جيدًا مع حالة "هنري فورد".

خلال الحرب العالمية الأولى، نشرت صحيفة في شيكاغو مقالات افتتاحية خاصة والتي أطلقت فيها، من بين تصريحات أخرى، على "هنري فورد" اسم "نصير السلم الجاهل". اعترض السيد "فورد" على هذه التصريحات، ورفع دعوى على الصحيفة لقيامها بسببه. وعند عرض الدعوى أمام المحاكم، ترافع محامو الصحيفة ردًّا على التهمة ووضعوا السيد "فورد" نفسه على منصة الشهود بغرض الإثبات لهيئة المحلفين أنه جاهل. طرح المحامون على السيد "فورد" مجموعة متنوعة من الأسئلة، والتي تهدف جميعًا لإثبات - بالدليل الذي سيقدمه هو - أنه رغم امتلاكه معرفة متخصصة كبيرة في مجال تصنيع السيارات، فإنه كان، بوجه عام، جاهلاً.

أمطر السيد "فورد" بأسئلة من قبيل:

"من كان "بيندكت أرنولد؟" و "كم عدد الجنود التي أرسلتها بريطانيا لأمريكا لإخماد الثورة في عام ١٧٧٦؟". وكإجابة السؤال عن الأخير، قال السيد "فورد": "أنا لا أعرف بدقة عدد الجنود الذين أرسلتهم بريطانيا، ولكنني أعرف أنه كان عددًا يفوق كثيرًا ذلك الذي تمكن من العودة".

وأخيرًا، أصيب السيد "فورد" بالإرهاق من هذا الكم من الأسئلة. وعند الإجابة عن سؤال هجومي بعينه، اتكأ للأمام وأشار بإصبعه ناحية المحامي الذي طرح السؤال، وقال: "إن أردت حقًّا الإجابة عن السؤال الغبي الذي تطرحه عليّ، أو أي من الأسئلة التي طرحتموها عليَّ، فدعني أذكرك أن لديّ صفًّا من الأزرار الكهربائية على مكتبي، ومن خلال الضغط على الزر الصحيح منها، يمكنني أن أستدعي الأشخاص الذين يستطيعون الإجابة عن سؤال أرغب في طرحه بشأن العمل الذي أكرس معظم جهودي له. الآن هلا أخبرتني لماذا أزحم عقلي بمعرفة عامة، بغرض التمتع بقدرة الإجابة عن أسئلة، في الوقت الذي فيه حولي أناس يمكنهم إمدادي بالمعرفة التي أريدها؟".

إن هذه الإجابة تنطوي بدون شك على منطق جيد.

سحقت الإجابة المحامين، وأدرك كل من بقاعة المحكمة أنها لم تكن إجابة رجل جاهل بل رجل *متعلم*، فالشخص المتعلم هو من يعرف من أين يأتي بالمعلومات عند الحاجة إليها وكيف ينظم هذه المعرفة داخل خطط محددة للفعل. فمن خلال مساعدة مجموعة العقل المدبر، كان "هنري فورد" يملك في متناول يده كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها ليصبح واحدًا من أثرى الرجال في أمريكا. وليس من الضروري أن يملك هذه المعرفة داخل عقله. وبالطبع لا يوجد شخص لديه من الرغبة والذكاء ما يجعله يقرأ كتابًا من هذه النوعية يمكنه أن يغفل أهمية هذا المثال.

قبل أن تكون واثقًا بقدرتك على تحويل *رغبتك* إلى نظيرها المالي، سوف تحتاج إلى معرفة *متخصصة* عن الخدمة أو السلعة أو الحرفة التي تود تقديمها مقابل الثروة. وربما تحتاج إلى قدر من المعرفة المتخصصة يفوق ذلك الذي قد ترغب أو تقوى على الحصول عليه، وإن كانت الحال كذلك، فربما تعالج نقطة ضعفك بالاستعانة بمجموعة العقل المدبر خاصتك.

أقر "أندرو كارنيجي" أنه لم يكن يعرف شخصيًّا أي شيء عن الغاية الفنية من صناعة الصلب؛ علاوة على هذا، لم يكترث في الواقع بمعرفة شيء عنها. فالمعرفة المتخصصة التي احتاج إليها لتصنيع وتسويق الصلب وجدها متاحة عبر الوحدات الفردية في مجموعة **العقل المدبر خاصته.**

وجمع ثروات عظيمة يتطلب *القوة*، ويتم اكتساب القوة من خلال معرفة متخصصة منظمة بشكل كبير والتي توجه بذكاء، ولكن لا ينبغي بالضرورة أن تكون تلك المعرفة بحوزة الشخص الذي يجمع الثروة.

والفقرة السابقة لا بد أن تبث الأمل والتشجيع في نفوس الأشخاص الطامحين لجمع ثروة والذين لم يحصلوا على "التعليم" الضروري لاكتساب هذه المعرفة المتخصصة التي يحتاجون إليها. ويخوض الناس الحياة في بعض الأحيان وهم يعانون عقد نقص لأنهم لم يحصلوا على تعليم رسمي؛ لكن الشخص الذي يستطيع تنظيم وتوجيه مجموعة عقل مدبر من الأشخاص والذين يملكون المعرفة اللازمة لجمع المال يعد شخصًا متعلمًا شأنه شأن أي شخص في المجموعة. تذكر هذا إن كنت تعاني شعورا بالنقص لأنك لم تتلق قدرًا كافيًا من التعليم.

لم يمكث " توماس إيه. إديسون" سوى ثلاثة أشهر بالمدرسة خلال حياته بأكملها، وهو لم يفتقر إلى التعليم؛ ولم يمت فقيرًا أيضًا. ولم يحصل " هنري فورد" على قدر كبير من التعليم ولكنه استطاع تحقيق نجاح مادي كبير. وحقيقة أن " فورد" و" إديسون" لم يتلقيا قدرًا كبيرًا من التعليم الرسمي لا تعطي الصغار اليوم عذرًا لترك المدرسة. فاليوم يعد الحد الأدنى من التعليم الرسمي من متطلبات الحصول على أية بداية جيدة في سوق العمل.

وبالطبع هناك استثناءات. فـ" ديف توماس" الذي أسس سلسلة مطاعم ويندي لم يكمل تعليمه. ولكن بعد أن حقق النجاح، شجع الصغار على مواصلة الذهاب للمدرسة. ودعم هذا باختياره أن يكون مثالًا يحتذى به لمن لم يكملوا تعليمهم بالاستذكار كي يحصل على الشهادة الثانوية بعد أن ترك المدرسة بخمسة وأربعين عامًا.

وقد خاض اختبار التطوير التعليمي العام ـ وهو ما يناظر الشهادة الثانوية ـ ونجح به. وقد تلقى الشهادة في احتفال خاص في المجتمع الذي أقام به في فلوريدا. وخاطب " توماس" أكثر من ٥٠٠ طالب من المدرسة، بالإضافة إلى دارسي التطوير التعليمي العام في كل أرجاء الولايات المتحدة. فقال " توماس" بحماس: " تركي للتعليم وأنا في المدرسة الثانوية هو شيء طالما أزعجني، ولكنني كنت أظن أنه فات الأوان للحصول على الشهادة. والآن أعرف أن الأوان لم يَفُتْ قط، وأن ما قمت به ربما يلهم آخرين ليفعلوا مثله" .

والإلهام للحصول على هذه الشهادة جاء " توماس" في أثناء قيامه بجوله عبر البلاد للترويج لكتابه الذي يحكي عن سيرته الذاتية Dave's Way . ففي الكثير من المدن، التقى " توماس" بصحفيي المدارس الثانوية وأخذ يجيب عن أسئلتهم ويقدم النصائح ويشجع الطلاب على مواصلة تعليمهم والنجاح. قال " توماس" : " كان صحفيو المدارس الثانوية هؤلاء حادي الذكاء. وظلوا يسألونني لماذا أقول دومًا إن التعليم مهم في حين أنني لم أكمل تعليمي قط ـ لماذا لا أقوم بما أدعو إليه؟ لم أكن أملك إجابة جيدة، لذا قررت الحصول على الشهادة الثانوية" .

كان هدفه هو أن يعلم من لم يكملوا تعليمهم ـ سواء تركوا الدراسة حديثًا أو تركوها منذ سنوات بعيدة ـ أنه لم يفت الأوان قط لمواصلة التعلم ونيل الشهادة.

قال " توماس" : " أنصح الناس بنيل كل التعليم الذي يستطيعون نيله. وحقيقة أنني حصلت على شهادة تخرجي بعد خمسة وأربعين عامًا من ترك المدرسة توضح أن الأوان لا يفوت قط. فرغم كل شيء حدث في حياتي، فإنني أعتبر هذه الشهادة واحدة من أهم إنجازاتي" .

من المفيد أن تعرف كيف تشتري المعرفة

أولًا، حدد نوع المعرفة المتخصصة التي تحتاج إليها، وسبب احتياجك لها. فإلى درجة كبيرة سوف يساعدك هدفك الأكبر في الحياة، الهدف الذي تعمل لتحقيقه، على تحديد نوع المعرفة التي تحتاج إليها. وبعد حسم هذه المسألة، تتطلب منك

خطوتك التالية أن تحصل على معلومات دقيقة فيما يتعلق بالمصادر التي يمكن التعويل عليها للمعرفة. وأكثر هذه المصادر أهمية هي:

أ. تجربة الشخص وتعليمه.
ب. الخبرة والتعليم المتاحان عبر تعاون الآخرين.
ج. الكليات والجامعات.
د. المكتبات العامة (عبر الكتب والمطبوعات الدورية، والتي قد تجد بها كل المعرفة التي جمعتها الحضارة).
هـ. الدورات التدريبية الخاصة (وخاصة الفصول المسائية وفصول التعليم عن بعد).

وعند اكتساب المعرفة لا بد من تنظيمها وتطبيقها، لغرض محدد، من خلال خطط عملية. فلا تكون للمعرفة أية قيمة إلا تلك التي يمكن الحصول عليها عبر تطبيقها بهدف تحقيق غاية مفيدة. وهذا هو أحد الأسباب التي لا تجعل الشهادات الجامعية ضمانًا للنجاح في الحياة المهنية. إن كنت تبغض نيل قدر أكبر من التعليم، فحدد أولًا الغرض الذي تريد لأجله المعرفة التي تسعى للحصول عليها، ثم اكتشف ما هي المصادر الموثوق بها التي يمكنك أن تحصل عبرها على هذه المعرفة.

والأشخاص الناجحون، في كل المواقف، لا يتوقفون قط عن اكتساب المعرفة المتخصصة المرتبطة بغرضهم الأكبر أو عملهم أو حرفتهم. وهؤلاء الذين لا يحظون بالنجاح عادة ما يرتكبون خطأ الاعتقاد بأن فترة اكتساب المعرفة تنتهي بانتهائهم من المدرسة. والحقيقة أن الدراسة تفعل أكثر من مجرد وضع الشخص على طريق اكتشاف كيفية اكتساب معرفة عملية.

عامًا بعد عام، يؤكد المستشارون المهنيون بالجامعة أن اهتمام الموظفين المسئولين عن التعيينات الذين يأتون إلى الحرم الجامعي لديهم، ينصب على تعيين الطلاب الذين درسوا مجالًا متخصصًا مثل إدارة الأعمال، وعلوم الكمبيوتر، والرياضيات، والكيمياء، والمجالات الأخرى التي تعدهم للوصول سريعًا إلى وظائف منتجة. وليس طلاب الفنون الليبرالية الذين تلقوا تعليمًا أوسع نطاقًا ولكنه غير متخصص.

ومع ذلك، هناك عدد كبير من الطلاب الذين يملكون إمكانات كبيرة والذين لم يختاروا تخصصًا لأنهم لم يكونوا واثقين بين سن الثامنة عشرة إلى العشرين من المجالات التي يريدون العمل بها. والكثير من هؤلاء الرجال والنساء تلقوا تعليمًا متنوعًا عندما كانوا طلابًا ولكن اختاروا خوض دراسات عليا تؤهلهم للعمل في مجال معين. والشباب الصغار ممن يقرأون هذا الكتاب لا ينبغي عليهم التسرع واختيار تخصص إلا بعد اكتساب معرفة كافية حول ما يتضمنه هذا المجال وفرصه ومميزاته.

ومعظم الجامعات والكليات تقدم معلومات وإرشادًا للطلاب لمساعدتهم للتوصل لهذا القرار المهم. وسواء كان مثل هذا الإرشاد متاحًا أم لا، فلا بد على الطلاب اكتشاف مجموعة متنوعة من المجالات، والقراءة عن هذا المجال بقدر الإمكان، والتحدث إلى الأشخاص الذين يعملون حاليًا بهذا المجال.

ولا تتطلب كل الوظائف درجات جامعية. وهناك أنواع متاحة أخرى من التدريب. ولدى معظم الجامعات برامج تعليم مستمرة للأشخاص ممن يرغبون في الحصول على معرفة متخصصة. وبعضها يقدم برامج معتمدة والتي يمكن من خلالها للراغبين في تعلم مجال جديد أو شحذ مهاراتهم في هذا المجال أن يحصلوا على مجموعة من الدورات المعدة بعناية للحصول على المعرفة الضرورية. وتعقد هذه الدورات التعليمية في المساء أو في عطلات نهاية الأسبوع وعادة ما ينضم إليها بالغون وليس طلابًا في سن التعليم الجامعي.

وبرامج التعلم في المنزل - والتي يشار إليها باسم "برامج التعلم عن بعد" - متاحة بالمراسلة أو عبر الإنترنت. وإحدى مميزات الدراسة في المنزل هي مرونة البرنامج التي يسمح للشخص بالدراسة في وقت فراغه. وثمة ميزة أخرى مذهلة (إن اختير البرنامج بعناية) هي أن معظم الدورات المتاحة تتيح فرصة للطلاب للحصول على إيضاحات أو معلومات إضافية عبر البريد العادي أو الإلكتروني، وهو الأمر الذي يمكن أن يكون بالغ القيمة لمن يحتاجون إلى معرفة متخصصة. فبغض النظر عن المكان الذي تعيش به، يمكنك النهم من هذه الفوائد.

وضبط النفس الذي يتلقاه المرء من أحد البرامج المحددة للدراسة المتخصصة يعوض إلى حد ما الفرصة التي أهدرت عندما كانت المعرفة متاحة بدون مقابل، وأسلوب الدراسة في المنزل يناسب على وجه التحديد احتياجات الموظفين الذين يكتشفون بعد ترك الدراسة أنهم لا بد أن يحصلوا على معرفة متخصصة إضافية ولكن لا يستطيعون إيجاد وقت للعودة إلى المدرسة، فالتغييرات المستمرة في الحالة الاقتصادية في مجتمعنا ألزمت آلاف الأشخاص على إيجاد مصادر إضافية أو جديدة للدخل. وبالنسبة لمعظم الناس، فإن الحل لمشكلتهم قد يتمثل فقط في الحصول على معرفة متخصصة. والعديدون سيرغمون على تغيير مهنهم

كلية. فعندما يجد تاجر أن نوعًا بعينه من السلع ليس رائجًا، عادة ما يستبدل به آخر يعلو عليه الطلب. والأشخاص الذين يريدون كذلك تسويق خدماتهم لا بد وأن يكونوا تجارًا ماهرين. فإن لم تكن خدماتهم تجلب عائدًا كافيًا في مجال معين، لا بد أن يستبدلوا به آخر حيث تكون متاحة فرص أكبر.

والناس الذين يتوقفون عن الدراسة فقط لأنهم أنهوا التعليم يعلقون للأبد في حياة التوسط، بغض النظر عن ظروفهم، فطريق النجاح هو طريق السعي المستمر وراء المعرفة. دعنا نتأمل حادثة بعينها:

في خلال فترة من الركود الاقتصادي، تم صرف بائع في متجر للبقالة لأنه صار عمالة زائدة. وبدلًا من أن يبحث عن وظيفة في ظل هذا الاقتصاد الذي جعل الوظائف نادرة الوجود، قرر أن يؤسس شركة خاصة به. كان يتمتع ببعض الخبرة في إمساك الدفاتر، لذا أخذ دورة تدريبية في المحاسبة، للتعرف على آخر التقنيات التي استحدثت في مجال إمساك الدفاتر والمعدات المكتبية.

وبدءًا بصاحب متجر البقالة الذي كان يعمل لديه، وقع عقودًا مع أكثر من مائة تاجر صغير للإمساك بدفاترهم، بأجر شهري هزيل للغاية. كانت فكرته شديدة العملية لدرجة أنه وجد من الضروري إنشاء مكتب متنقل في شاحنة تسليم خفيفة، والتي جهزها بمعدات مكتبية حديثة. ولديه الآن أسطول من مكاتب إمساك الدفاتر "المتنقلة" هذه ويوظف مجموعة كبيرة من المساعدين، وهكذا يقدم للتجار الصغار خدمة محاسبة كتلك التي يمكن شراؤها بأعلى الأسعار مقابل سعر هزيل.

فالمعرفة المتخصصة، إلى جانب الخيال، كانت مكونات هذه الشركة الفريدة والناجحة. وفي العام الماضي تلقى صاحب هذه الشركة دخلًا ضريبيًّا يبلغ عشرة أضعاف ذلك الذي كان يحصل عليه من التاجر الذي عمل لديه قبل ذلك، فالفصل من العمل الذي فرض عليه محنة مؤقتة اتضح بعد ذلك أنه نعمة متنكرة.

وكانت بداية هذه الشركة الناجحة مجرد فكرة، وكما حظيت بشرف إمداد هذا البائع العاطل عن العمل بهذه الفكرة، كان لي الشرف أيضًا باقتراح فكرة أخرى والتي حملت بين طياتها احتمال الحصول على قدر أكبر كثيرًا من الدخل، بالإضافة إلى تقديم خدمة مفيدة لآلاف الناس ممن يريدون هذه الخدمة بشدة.

واقترحت الفكرة على البائع الذي ترك البيع وخاض مجال إمساك الدفاتر لشركات عديدة. وعند اقتراح الفكرة كحل لمشكلة البطالة التي يعانيها، قال على

الفور: "تعجبني الفكرة، ولكني لا أعرف كيف أحولها إلى مال". بمعنى آخر، شكا أنه لا يعرف كيف يسوق معرفته بإمساك الدفاتر بعد حصوله عليها.

لذا استثار هذا مشكلة تستلزم الحل. وبمساعدة شابة ماهرة في الكتابة باليد، والتي كان بوسعها صياغة الحكاية، تم تأليف كتاب جيد للغاية والذي يصف مميزات النظام الجديد لإمساك الدفاتر. طبعت الصفحات بعناية ونظام ولصقت في سجل قصاصات عادي، والذي استخدم كأداة من أدوات البيع. وسرعان ما ذيع خبر هذه الشركة الجديدة حتى إن المالك أصبح لديه من الحسابات ما لا يستطيع تولي أمره وحده.

إن آلاف الناس يحتاجون إلى خدمات متخصص تجاري قادر على إعداد مذكرة جذابة لتسويق خدماته. والدخل السنوي الإجمالي من خدمة كهذه قد يتعدى بسهولة ذلك الذي يمكن الحصول عليه من أكبر وكالة توظيف، وفوائد الخدمة للمشتري ستفوق كثيرًا تلك التي يمكن الحصول عليها من أية وكالة توظيف.

والفكرة الموصوفة هنا كانت وليدة الضرورة، لرأب حالة طوارئ والتي كان ينبغي رأبها، ولكنها لم تتوقف عند حد خدمة شخص واحد. فكان لدى المرأة التي ابتكرت الفكرة *خيال* جامح. لقد رأت في بنات أفكارها المكتشفة حديثًا ولادة لمهنة جديدة، واحدة قدر لها تقديم خدمة قيمة لآلاف الناس ممن يريدون إرشادًا عمليًّا لتسويق خدماتهم.

فبعد أن حفزها النجاح الفوري لأولى خططها لتخطيط الخدمات، وجهت هذه المرأة انتباهها لحل مشكلة مشابهة يعانيها ابنها، والذي أنهى لتوه الجامعة ولكنه عجز تمامًا عن إيجاد سوق لخدماته. والخطة التي وضعتها كي يستخدمها كانت أفضل نموذج للترويج للخدمات سبقت لي رؤيته. وعندما تم الانتهاء من كتاب الخطة، كان يشتمل على نحو ٥٠ صفحة من المعلومات المطبوعة بشكل جميل والمنظمة بأسلوب سليم، والتي كان يصف قدرة ابنها الطبيعية والدراسة التي تلقاها، وتجاربه الشخصية، وقدرًا متنوعًا آخر من المعلومات الضخمة التي يصعب وصفها هنا. وتضمن كتاب الخطة أيضًا وصفًا كاملًا للوظيفة التي كان يرغب فيها ابنها، إلى جانب صورة مذهلة للخطة المحددة التي سيتبعها عندما يشغل هذه الوظيفة.

واستغرق إعداد كتاب الخطة جهدًا استمر أسابيع عديدة، وخلاله كانت مؤلفة الكتاب ترسل بابنها إلى المكتبة العامة بصفة يومية تقريبًا للحصول على البيانات الضرورية لبيع خدماته مقابل أفضل المميزات. أرسلته كذلك إلى كل منافسي رئيس عمله المحتمل، ليجمع منهم معلومات حيوية حول أساليب عملهم والتي كانت بمثابة معلومات بالغة القيمة للخطة التي ينوي استخدامها للقيام بالوظيفة التي يريد امتهانها. وعندما تم الانتهاء من وضع الخطة، تضمنت أكثر من خمسة اقتراحات ممتازة يمكن لصاحب العمل المحتمل استخدامها والاستفادة منها، والتي ستقوم الشركة بتطبيقها بعد تعيينها إياه.

قد يرد في ذهن البعض هذا السؤال: "ما الداعي لخوض كل هذا العناء لأجل نيل وظيفة؟". والإجابة مباشرة. وهي كذلك درامية لأنها معنية بموضوع يتسبب في قدر كبير من معاناة ملايين الرجال والنساء ممن تعد خدماتهم مصدر دخلهم الوحيد.

الإجابة هي: **القيام بشيء ما بشكل جيد لا يمثل مشكلة قط! فالخطة التي وضعتها هذه المرأة لصالح ابنها ساعدته على نيل الوظيفة التي أرادها من أول مقابلة عمل بالراتب الذي حدده لنفسه.**

علاوة على هذا ـ وذلك أيضًا مهم ـ **لم تتطلب الوظيفة من الشاب أن يبدأ من الصفر. فقد بدأ كمدير شاب، براتب المديرين.**

إذا سألت: "وما سبب تحمل كل هذا العناء؟". حسنًا، من ناحية، الخطة التي أعدها ذلك الشاب للحصول على وظيفة وفرت عليه ما لا يقل عن عشر سنوات من الوقت الذي كان ليحتاج إليه ليصل إلى حيث بدأ في حالة إذا ما بدأ من الصفر وشرع في الترقي خطوة بخطوة.

وفكرة البدء من الصفر أو القاع هذه والترقي للأعلى قد تبدو سليمة، ولكن أكبر اعتراض عليها هو ما يلي: عدد كبير من هؤلاء الذين يبدأون من الصفر لا يتمكنون مطلقًا من رفع رءوسهم بما يكفي حتى تراهم *الفرصة*، لذا يبقون في مرحلة الصفر. ولا بد أن نتذكر أيضًا أن الاحتمالات في القاع لا تكون براقة أو مشجعة للغاية، فهو ينزع لقتل أي طموح. ونحن ندعوه "الوقوع في الحفرة"، والذي يعني أننا نتقبل مصيرنا لأننا نكون عادة الروتين اليومي، وهي العادة التي تضحى في النهاية قوية للغاية حتى أننا نتوقف عن محاولة التخلص منها. وهذا هو سبب آخر يبرز فائدة البدء من خطوة أو خطوتين فوق مرحلة الصفر. ومن خلال القيام

بهذا يشكل المرء *عادة* النظر حوله، وملاحظة كيف يتقدم الآخرون للأمام، ورؤية *الفرص*، وانتهازها بدون تردد.

و"دان هابلن" هو خير مثال على ما أعنيه. ففي أثناء دراسته بالجامعة، كان مديرًا طلابيًا لفريق كرة قدم نوتردام الشهير بالبطولة القومية لعام ١٩٣٠، عندما كان يتولى تدريبه مدرب كرة القدم العظيم "كنيوت روكني". وربما كان "روكني" هو من ألهمه لوضع أهداف عالية وعدم الخلط بين الهزيمة المؤقتة والفشل، تمامًا كما ألهم "أندرو كارنيجي"، الزعيم الصناعي العظيم، مديريه الشباب كي يضعوا أهدافًا عالية لأنفسهم. وبأي حال من الأحوال، أنهى "هابلن" الشاب دراسته الجامعية في وقت سيئ للغاية، حيث جعل الكساد الوظائف نادرة، لذا بعد العمل لبعض الوقت في مجال البنوك الاستثمارية وصناعة الأفلام، انتهز أول فرصة استطاع إيجادها نحو المستقبل الواعد ـ بيع أجهزة سمع مع الحصول على عمولة بيع. يمكن لأي شخص البدء من هذ النوع من الوظائف، كان "هابلن" يعرف هذا، ولكنها كانت كافية لفتح باب الفرص أمامه.

وطوال عامين تقريبًا، واصل امتهان وظيفة لا يحبها، والتي لم يكن ليرتقي بها أكثر من المنزلة التي يوجد بها إن لم يفعل شيئًا إزاء عدم رضاه. كان هدفه الأول هو نيل وظيفة مدير مبيعات مساعد لشركته ونال هذه الوظيفة. وتلك الخطوة الأولى للأمام وضعته في منزلة عالية فوق الحشد مما مكنه من رؤية فرصة أكبر. إضافة إلى هذا، فقد وضعته في مكان بحيث تستطيع الفرصة رؤيته. وقد سجل رقمًا قياسيًّا في بيع أجهزة السمع حتى إن "إيه. إم. أندروز"، رئيس مجلس شركة ديكتوجراف برودكتس، وهو أحد المنافسين، انتبه لذلك. أراد معرفة معلومات عن هذا الرجل الذي يدعى "دان هابلن" والذي تمكن من الاستيلاء على قدر كبير من مبيعات شركة ديكتوجراف التي لها باع في السوق منذ فترة طويلة. أرسل إلى "هابلن" ليأتيه. وعندما انتهت المقابلة، كان "هابلن" هو مدير مبيعاته الجديد، والذي تولى مسئولية قسم الأجهزة التليفونية الحساسة بالشركة.

بعد ذلك، ولاختبار صلابة "هابلن" الشاب، سافر السيد "أندروز" إلى فلوريدا لمدة ثلاثة أشهر، تاركًا إياه للغرق أو العوم في وظيفته الجديدة. وهو لم يغرق! فروح "كنيوت روكني" التي طالما قالت إن "كل العالم يحب الفائز وليس لديه وقت للخاسر" ألهمته لمنحه الكثير لعمله حتى إنه انتخب نائبا لرئيس الشركة، ومديرًا عامًا لقسم الأجهزة التليفونية الحساسة وصامت الراديو. وهو المنصب الذي لا

يطمح أحد للوصول إليه إلا بعد عشر سنوات من الجهد المضني والولاء. وقد نجح "هابلن" في تحقيق هذا في ستة أشهر.

ويصعب أن نعرف من منهما يستحق مزيدًا من المديح، السيد "أندروز" أم السيد "هابلن"، حيث أثبت كلاهما أنه يتمتع بوفرة من تلك السمة النادرة التي تعرف باسم *الخيال*. فيستحق السيد "أندروز" الثناء لرؤيته في "هابلن" الشاب شخصًا وصوليًّا من الطراز الأول. ويستحق "هابلن" الثناء لرفضه الحلول الوسط التي تقدمها الحياة والمتمثلة في امتهان وظيفة لا يريدها. وتلك هي واحدة من أهم النقاط التي أحاول التأكيد عليها عبر هذه الفلسفة برمتها - أننا نرتقي إلى منازل عليا أو نظل في القاع *بسبب الظروف التي نستطيع السيطرة عليها إن رغبنا في السيطرة عليها*.

أحاول أيضًا أن أؤكد على نقطة أخرى - وهي أن النجاح والفشل هما نتاج العادة! ولا يراودني أدنى شك أن علاقة "دان هابلن" الوطيدة بأعظم مدرب كرة قدم عرفته أمريكا زرعت في عقله النوعية نفسها من *الرغبة* في التميز والتفوق التي جعلت فريق نوتردام يحظى بشهرة عالمية. بصدق، إن فكرة تبجيل البطل تنطوي على شيء مفيد، بشرط أن يبجل المرء فائزًا. وأخبرني "هابلن" أن "روكني" كان واحدًا من أعظم القادة في العالم في تاريخ البشرية أجمع.

وإيماني في نظرية كون جمعيات الأعمال عوامل حيوية للفشل أو النجاح تبلور عندما كان ابني "بلير" يتفاوض مع "دان هابلن" للحصول على وظيفة. فعرض عليه السيد "هابلن" راتبًا أوليًّا يصل إلى نصف ما كان يمكنه الحصول عليه في شركة منافسة. ضغطت عليه بوصفي أباه لقبول عرض السيد "هابلن" لأنني كنت أؤمن بأن صلة وطيدة مع شخص يرفض قبول الظروف التي لا تروقه هي مصدر قوة لا يمكن أن تقاس بالمال.

وشحذ مهارات المرء ليصبح الأول في مجال معين ليست مقتصرة على الأشخاص في مجال العمل. فخطط "مايكل جوردون" لكل خطوة خطاها حتى أصبح واحدًا من أعظم الرياضيين في جيله.

فطالما تمتع بالعزيمة القوية للفوز والإرادة الصلبة ليحافظ على لياقته واللعب بمهارة كبيرة، فقد كان ملتزمًا بالحفاظ على معايير عالية وتحسين الأرقام القياسية التي يحرزها.

وتعلم "جوردون" هذا الدرس مبكرًا. ففي المدرسة الثانوية نبذ من الفريق ولكن عزيمته القوية لاستعادة مكانه دفعته للبدء في اتباع حمية غذائية صارمة يومية - والتي ما زال يتبعها

إلى اليوم. فهو يعتبر كل شك تحديًا وكل عام يضع له حافزًا جديدًا. وعندما عاد لممارسة كرة السلة بعد بضع سنوات من ابتعاده عنها قال النقاد إنه فقد مهارته وأنه كان أبطأ ولا يستطيع الفوز ببطولة أخرى. نظر إلى هذا بوصفه تحديًا، فقد عمل ذلك على شحذ عزيمته لأن يظهر لهم أنهم مخطئون.

عمل بمزيد من الكد، ووضع برنامجًا تدريبيًا على مدار العام مع مدربه الشخصي وصالة الألعاب الرياضية خاصته وصالة رفع الأثقال. وقد أدرك أنه بتقدم المرء في العمر، يشرع الجسم في إرسال إشارات لا بد من الاستماع إليها، وأنه من الضروري القيام بالأمور بالطريقة الصحيحة للتمتع بأفضل لياقة ممكنة تؤهل للعب في البطولات.

وكانت النتائج مذهلة. فقاد "جوردون" فريقه إلى الفوز بالبطولة في عام ١٩٩٦ و١٩٩٧، وفي كلا العامين أطلق عليه لقب اللاعب الأعلى قيمة.

وعزيمة "مايكل جوردون" القوية هي درس يعلمنا جميعًا أنه إذا أردنا تحقيق أهدافنا، فلا تستطيع أعمارنا ولا تشككات الآخرين الوقوف عقبة في طريقنا، ولكن العزيمة هي الخطوة الأولى فحسب.، فلا بد أن تتبع بعمل شاق، نظام من التمرينات الجسدية والعقلية، وأي شيء آخر يتطلبه الأمر لبلوغ ذروة أدائنا.

إن القاع رتيب وكئيب ومكان غير مربح لأي شخص. ولعل هذا هو السبب في أنني أخذت وقتي في وصف كيف يمكن للتخطيط السليم أن يخدع البدايات الحقيرة. وهذا هو السبب كذلك في فرد مساحة كبيرة لوصف هذه المهنة الجديدة، التي ابتكرتها امرأة ألهمت للقيام بعمل ممتاز يتمثل في *التخطيط* لأنها أرادت أنها يحظى ابنها بفرصة جيدة.

عندما يصاب الاقتصاد بالركود وتصبح الوظائف نادرة الوجود، تصبح هناك حاجة لإيجاد أساليب جديدة وأفضل لتسويق الخدمات التي نقدمها. من الصعب أن نعرف لماذا لم يكتشف أحد قبل ذلك هذه الحاجة الكبيرة، مع العلم أن قدر المال الذي يدفع للحصول على الخدمات يفوق كثيرًا ذلك الذي يدفع للحصول على أي شيء آخر، فقدر المال الذي يدفع شهريًا في صورة أجور ورواتب للأشخاص من الضخامة بحيث إنه يصل إلى مئات الملايين، والتي تضحى مليارات إن تم حسابها على أساس سنوي.

ربما يجد البعض هنا، في *الفكرة* التي وصفت بإيجاز، نواة الثروات التي *يريدونها*! واستطاعت أفكار ذات مميزات أقل كثيرًا أن تكوّن ثروات عظيمة، فلم تكن فكرة متجر الخمسة والعشرة سنتات لـ "وولورث"، على سبيل المثال، تنطوي على مميزات كثيرة، ولكنها جمعت صورة لصاحبها.

وهؤلاء الذين يرون فرصة سانحة في هذا الاقتراح سيجدون أن فصل "التخطيط المنظم" يسديهم فائدة كبرى، فالمسوق الماهر للخدمات سيجد مزيدًا من الطلب على خدماته حيثما كان هناك رجال ونساء يبحثون عن أسواق أفضل لخدماتهم. ومن خلال تطبيق مجموعة العقل المدبر (انظر صفحة ١٥٤)، سيستطيع عدد قليل من الأشخاص ممن يمتلكون موهبة جيدة تكوين تحالف، وتأسيس شركة مربحة في خلال فترة زمنية قصيرة، فيحتاج المرء لأن يكون كاتبًا جيدًا لديه موهبة في الإعلان والبيع، ولا بد أن يكون الشخص بارعًا في تصميم الجرافيك، ولا بد أن يكون بارعًا في الترويج لعمله بحيث يجعل العالم يعرف عن الخدمة التي يقدمها. إن امتلك شخص واحد في حوزته كل هذه القدرات، فيمكنه تولي أمر العمل وحده إلى أن يصبح كبيرًا كفاية لدرجة لا تجعل شخصًا واحدًا قادرًا على تولي أمره.

إن المرأة التي وضعت خطة البيع لابنها تلقت عروضًا من كل أنحاء البلاد للمساعدة على إعداد خطط مشابهة لآخرين ممن يريدون تسويق خدماتهم للحصول على مزيد من المال. وفي النهاية أشرفت على فريق عمل من الضاربين على الآلة الناسخة والرسامين والمؤلفين أصحاب الخبرة ممن يتمتعون بالقدرة على تعظيم قصص الحالات بفاعلية كبيرة لدرجة تساعد على التسويق لخدمات الشخص مقابل مبالغ من المال تفوق كثيرًا الأسعار المعروفة للخدمات المشابهة. وكانت واثقة للغاية من موهبتها حتى إنها قبلت، كجزء كبير من أجرها، نسبة من الربح الذي سيحققه العملاء بمساعدتها.

ولا ينبغي الافتراض أن خطتها ركزت فقط على تعليم مهارات البيع للرجال والنساء حين يتمكنون من الحصول على مزيد من الأموال نظير الخدمات نفسها التي سبق وأن قدموها بأسعار أقل، فكانت تعتني أيضًا بمصالح المشتري كما تعتني بمصالح بائع الخدمات، لذا وضعت خططها بحيث يحصل المشتري على قيمة كبيرة تساوي الأموال الإضافية التي سيدفعها. والأسلوب الذي استخدمته لتحقيق هذه النتيجة المذهلة هو سر متخصص لم تكشفه لأحد سوى عملائها.

إن كنت تتمتع *بالخيال* وتسعى لإيجاد طريقة تدر عليك مزيدًا من الربح مقابل خدماتك، فإن هذا الاقتراح قد يكون الحافز الذي تبحث عنه. *فالفكرة* قادرة على أن تدر دخلًا أكبر كثيرًا من دخل الطبيب أو المحامي أو المهندس والذي أمضى عدة سنوات في الجامعة ليحصل على هذا التعليم. والفكرة متاحة لمن يرغبون

في الحصول على مناصب جديدة تستدعي قدرة إدارية أو تنفيذية، وهؤلاء الذين يرغبون في إعادة توزيع الرواتب في وظائفهم الحالية.

ليس هناك سعر محدد للأفكار السليمة! والمعرفة المتخصصة تدعم كل الأفكار. وبالنسبة لهؤلاء الذين لا يعثرون على الثروات بوفرة، فإن المعرفة المتخصصة أكثر توافرًا وأسهل في الاكتساب من الأفكار. وبسبب هذه الحقيقة، هناك طلب عالمي وفرص متزايدة أمام الشخص القادر على مساعدة الرجال والنساء على بيع خدماتهم على نحو مفيد. إن المقدرة تعني الخيال، وهي السمة الضرورية للجمع بين المعرفة المتخصصة والأفكار في صورة خطط منظمة مصممة لجلب ثروات.

إن كنت تملك الخيال، فقد يمدك هذا الفصل بفكرة تكون بمثابة بداية الثروات التي تريدها. وتذكر، الفكرة هي الشيء الرئيسي، أما المعرفة المتخصصة فيمكن إيجادها عند الزاوية ـ أية زاوية!

الفصل السادس

الخيال:

ورشة العقل

(الخطوة الخامسة نحو جمع الثروات)

الخيال هو حرفيًّا ورشة العمل التي تعد بها كل الخطط التي يتوصل إليها الأشخاص. فالدافع، أو *الرغبة*، يتقولب ويكتسب حركة عبر مساعدة ملكة الخيال بالعقل.

ويقال إنه بوسعنا خلق أي شيء نستطيع تخيله. ومن بين كل عصور الحضارة، هذا هو أكثر عصر يساعد على تطوير الخيال لاتسامه بالتغير السريع، ففي كل مكان نجد محفزات تساعد على تطور الخيال. ومن خلال مساعدة ملكة الخيال، اكتشفت البشرية وشحذت مزيدًا من قوى الطبيعة في أثناء الخمسين عامًا الماضية أكثر مما فعلت طوال تاريخ الجنس البشري برمته قبل هذا الوقت. فقهرنا الهواء بشكل كامل حتى إن الطيور لم تعد تستطيع مضاهاة قدرتنا على الطيران. شحذنا الأثير وجعلناه وسيلة للتواصل الفوري مع أي جزء من العالم. حللنا ووزنا الشمس على بعد يبلغ ملايين الأمتار، وحددنا ـ بمساعدة *الخيال* ـ العناصر التي تشتمل عليها. اكتشفنا أن مخنا هو محطة بث وتلقي لذبذبات الأفكار، ونبدأ الآن في تعلم استخدام هذا الاكتشاف بشكل عملي. زدنا سرعة الحركة حتى أصبحنا نستطيع السفر الآن بسرعة تتعدى ٦٠٠ ميل في الساعة.

يكمن *قيدنا الوحيد في تطوير واستخدام* الخيال بما يتناسب مع المنطق. إننا لم نبلغ حتى الآن قمة التطور في استخدام ملكة الخيال، فقد اكتشفنا وحسب أن لدينا خيالاً وبدأنا في استخدامه بطريقة أولية للغاية.

شكلان للخيال

املكة الخيال شكلان، واحد يعرف باسم "الخيال الاصطناعي" والآخر باسم "الخيال الإبداعي".

الخيال الاصطناعي. عبر هذه الملكة يمكن للفرد ترتيب المفاهيم القديمة، أو الأفكار، أو الخطط في تآلفات جديدة. وهذه الملكة لا تبتدع شيئًا. فهي تعمل فقط مع مادة الخبرة والتعلم والملاحظة والتي تتغذى بها. إنها الملكة التي يستخدمها المخترع في الغالب، باستثناء "العبقري"، والذي يلجأ إلى الخيال الإبداعي عندما لا يستطيع حل مشكلة عبر الخيال الاصطناعي.

الخيال الإبداعي. عبر ملكة الخيال الإبداعي، يتواصل العقل المتناهي للجنس البشري مع الذكاء المطلق. إنها الملكة التي يتلقى الإنسان عبرها أي "حدس" أو "إلهام". إنه من خلال هذه الملكة تتطور كل الأفكار الأساسية أو الجديدة. إنه من خلال هذه الملكة يتم تلقي الذبذبات من عقول الآخرين. ومن خلال هذه الملكة يمكن للمرء الانسجام أو التواصل مع العقل الباطن للآخرين.

ويعمل الخيال الابتكاري بشكل تلقائي، بالشكل الموصوف في الصفحات التالية. وهذه الملكة تعمل *فقط* عندما يتذبذب العقل الواعي بمعدل شديد السرعة ـ عندما يحفز مثلاً العقل الواعي عبر شعور الرغبة القوية.

وتصبح ملكة الإبداع أكثر يقظة وأكثر تلقيًا للذبذبات من المصادر المذكورة بما يتناسب مع تطورها عبر *الاستخدام*. في الواقع، تصبح كلتا الملكتين الاصطناعية والإبداعية للخيال أكثر يقظة مع الاستخدام، تمامًا كما تتطور أية عضلة أو عضو بالجسم باستخدامه. وقد تصبح ملكتك الخيالية ضعيفة للغاية عبر قلة الاستخدام. ويمكن إعادة إحيائها وجعلها أكثر يقظة عبر *الاستخدام*. وهذه الملكة لا تموت، رغم أنها قد تصبح هامدة من خلال قلة استخدامها. وهذه العبارة مهمة! تأملها قبل مواصلة القراءة.

ضع في ذهنك وأنت تتبع هذه المبادئ أن القصة كاملة لكيفية تحويل الرغبة إلى مال لا يمكن سردها في عبارة واحدة، فسوف تصبح القصة مكتملة فقط عندما *يتقن الشخص ويستوعب ويبدأ في استخدام* كل المبادئ.

إن القادة العظام للعمل والصناعة والمال والعظام من الرسامين والموسيقيين والشعراء والكتاب صاروا عظامًا لأنهم طوروا ملكة الخيال الإبداعي.

إن الرغبة هي مجرد فكرة، دافع. إنها ضبابية وسريعة الزوال. إنها مجردة ولا قيمة لها حتى تتحول إلى نظيرها المادي. وفي حين إن الخيال الاصطناعي هو ذلك الأكثر استخدامًا في عملية تحويل دافع *الرغبة* إلى مال، لا بد أن تضع في ذهنك أنك قد تواجه ظروفًا تتطلب منك استخدام الخيال الإبداعي أيضًا.

ركز انتباهك، في الوقت الراهن، على تطوير الخيال الاصطناعي، فتحويل الدافع غير الملموس للرغبة إلى الواقع الملموس للمال يستدعي استخدام خطة أو خطط. ولابد من وضع هذه الخطط بمساعدة الخيال، وخاصة الخيال الاصطناعي.

اقرأ الكتاب كاملًا، ثم عد إلى هذا الفصل وابدأ على الفور في توظيف خيالك لوضع خطة، أو خطط، لتحويل *رغبتك* إلى مال. والإرشادات المفصلة لوضع خطط أفردت في كل فصل تقريبًا. نفذ الإرشادات المتناسبة مع احتياجاتك. دون خطتك كتابة، إن لم تكن قد قمت بهذا بالفعل. وفي اللحظة التي تنتهي فيها من هذا، فستكون قد أكسبت *قطعًا* شكلًا ماديًّا لخطتك غير الملموسة. اقرأ العبارة السابقة مرة أخرى. اقرأها بصوت عال، ببطء شديد. وفي أثناء قيامك بهذا، تذكر أنه في اللحظة التي تدون بها كتابة العبارة التي تتضمن رغبتك وخطة تحقيقها، فأنت قد أخذت بالفعل الخطوة الأولى من بين مجموعة من الخطوات ستمكنك من تحويل الفكرة إلى نظير مادي.

إن الأرض التي تعيش عليها أنت وكل شيء مادي آخر هي نتاج تغير تطوري، والذي عبره تم تنظيم جزيئات متناهية الصغر من المادة وترتيبها في نظام. علاوة على هذا ـ وهذه العبارة بالغة الأهمية ـ هذه الأرض، وكل واحدة من مليارات الخلايا في جسمك، وذرة المادة نفسها *بدأت كشكل غير ملموس من أشكال الطاقة*.

والرغبة هي دافع فكرة! ودوافع الأفكار هي أشكال للطاقة. وعندما تبدأ برغبة دافع الفكرة لجمع المال، فأنت تدفع صوب خدمتك "المواد" نفسها التي استخدمتها الطبيعة في خلق الأرض وكل شكل من أشكال المادة في الكون، بما في ذلك الجسد والمخ اللذان توجد بداخلهما دوافع الأفكار.

وبقدر ما استطاع العلم أن يحدد، يتكون الكون بأكمله من عنصرين ـ المادة والطاقة. ومن خلال الجمع بين الطاقة والمادة تم خلق كل شيء حسي، بدءًا من أكبر نجمة تطفو في السموات نزولًا إلى الجنس البشري.

أنت الآن منخرط في مهمة محاولة التربح من أسلوب الطبيعة. فأنت تحاول (بإخلاص وكد كما نأمل) تهيئة نفسك مع قوانين الطبيعة بمحاولة تحويل الرغبة إلى نظيرها المالي والمادي. **وبإمكانك القيام بهذا! فقد تم القيام بهذا قبل ذلك!**

فيمكنك أن تكون ثروة من خلال مساعدة القوانين الثابتة وغير المتغيرة. ولكن أولًا لا بد أن تكون معتادًا هذه القوانين، وتتعلم استخدامها. ومن خلال التكرار، وتناول وصف هذه المبادئ من كل زاوية يمكن تصورها، يتمنى المؤلف أن يكشف لك السر الذي جمعت من خلاله ثروات عظيمة. وبقدر ما يبدو "غريبًا" و "متناقضًا"، فهذا "السر" ليس سرًّا، فالطبيعة نفسها أعلنته على الأرض حيث نعيش، والنجوم والكواكب التي توجد في مجال رؤيتنا، في العناصر فوقنا وحولنا، في كل ورق من أوراق النبات وكل شكل من أشكال الحياة.

فأعلنت الطبيعة هذا "السر" في البيولوجيا، في تحول الخلية الضئيلة ـ المتناهية الصغر بحيث قد تضيع على طرف دبوس ـ إلى *كائن بشري* يقرأ الآن هذا السطر. وليس في تحول الرغبة إلى نظيرها المادي شيء أكثر إعجازًا!

لا تصب بالإحباط إن لم تفهم بشكل كامل كل ما قيل، فإلا إذا كنت تدرس العقل منذ وقت طويل، فلن تستوعب على الأرجح كل ما يرد في الفصل من القراءة الأولى.

ولكنك بمرور الوقت ستحرز تقدمًا.

والمبادئ التالية ستفتح الطريق أمام فهم الخيال. حاول الاستيعاب جيدًا بينما تقرأ هذه الفلسفة للمرة الأولى. بعد ذلك، عندما تعيد قراءتها وتدرسها، ستكتشف أن شيئًا ما حدث لتوضيحها وإمدادك بفهم أوسع للصورة الكلية. فوق كل شيء، *لا تتوقف* أو تتردد في دراستك لهذه المبادئ حتى تقرأ هذا الكتاب *ثلاث* مرات على الأقل، لأنك حينئذ لن ترغب في التوقف.

كيف تستخدم الذكاء بصورة عملية؟

الأفكار هي نقاط البدء لكل الثروات. والأفكار هي نتاج الخيال. دعنا نتفحص بعض الأفكار المعروفة التي أفرزت ثروات ضخمة، على أمل أن تمدك هذه الأمثلة بمعلومات محددة فيما يتعلق بالطريقة التي يمكن استخدام الخيال من خلالها لجمع ثروات.

الغلاية المسحورة

منذ سنوات عديدة مضت، قاد طبيب عجوز بإحدى القرى عربته التي يجرها الجواد إلى المدينة، ربط الجواد، وتسلل إلى صيدلية عبر بابها الخلفي، وبدأ "المساومة" مع موظف الصيدلية الشاب. كانت مهمته هي جلب ثروات عظيمة لكثير من الناس. وقد قدر لهذه المساومة أن تسدي الجنوب فائدة واسعة النطاق لم يحصل عليها منذ الحرب الأهلية.

وطوال أكثر من ساعة، خلف طاولة بيع الدواء، ظل الطبيب والبائع يتحدثان بصوت خفيض. بعد ذلك غادر الطبيب. ذهب إلى العربة وجلب غلاية قديمة عتيقة الطراز ومجدافًا خشبيًا كبيرًا (يستخدم لتحريك محتويات الغلاية) ووضعهما في مؤخرة المتجر.

تفحص الموظف الغلاية، وفتش جيبه الداخلي، وأخذ لفافة من المال وأعطاها للطبيب. كانت اللفافة تحتوي على ٥٠٠ دولار بالتحديد ـ كل مدخرات الموظف!

أعطاه الطبيب قصاصة ورق صغيرة، والتي كتب فوقها وصفة سرية. والكلمات التي كانت توجد بالقصاصة كانت تساوي مبلغًا طائلًا من المال! *ولكن ليس للطبيب!* وكانت هناك حاجة لهذه الكلمات السحرية لجعل الغلاية تبدأ عملية الغليان، ولكن لم يكن الطبيب أو الموظف الشاب يعرفان كم الثروات الطائلة التي يمكن لهذه الغلاية جلبها.

كان الطبيب سعيدًا لأنه باع الغلاية مقابل ٥٠٠ دولار، فهذه الأموال ستسد ديونه وتريح باله. وقد خاطر الموظف مخاطرة كبيرة بالتضحية بكل مدخرات حياته مقابل قصاصة من الورق وغلاية قديمة! ولم يحلم قط أن استثماره سيمنحه غلاية تفيض بالذهب والتي تتفوق في سحرها على مصباح علاء الدين.

فما اشتراه الموظف حقًا هو *فكرة*!

فالغلاية القديمة والمغراف الخشبي والرسالة السرية على قصاصة الورق كانت عرضية. فالمقدرة الغريبة للغلاية بدأت في التجلي بعد أن مزج المالك الجديد المكونات السرية بمكون لا يعرف عنه الطبيب شيئًا.

اقرأ هذه القصة بتمعن، واختبر خيالك! تبين ما إذا كان بوسعك اكتشاف ما أضافه الشاب للرسالة السحرية ليجعل الغلاية تفيض بالذهب. وتذكر وأنت تقرأ أن تلك ليست قصة مأخوذة من قصص *ألف ليلة وليلة*، فتلك قصة تدور حول

حقائق، والتي تعد أغرب من الخيال، حقائق بدأت في صورة فكرة.

والغلاية القديمة هي الآن واحدة من أكثر الصناعات استهلاكًا للسكر، ومن ثم فإنها توفر وظائف ذات طبيعة دائمة لآلاف الرجال والنساء ممن يزرعون قصب السكر ويعملون في مجال تكرير السكر وتسويقه.

وتستهلك الغلاية القديمة ملايين القنينات الزجاجية، وعليه توفر وظائف لعدد كبير من العاملين في مجال الزجاج. وقد وفرت وظائف لجيش من الموظفين وكاتبي الإعلانات وخبراء الدعاية عبر الأمة برمتها. وجلبت الشهرة والثروة لأعداد كبيرة من الرسامين ممن ابتكروا صورًا مذهلة للمنتج. لقد حولت الغلاية القديمة مدينة جنوبية صغيرة إلى عاصمة للجنوب، والتي تفيد الآن ـ بشكل مباشر أو غير مباشر ـ كل شركة وكل ساكن من سكان المدينة تقريبًا. وتأثير هذه الفكرة يمتد الآن لكل دولة متحضرة من دول العالم، حيث تصب نهرًا متدفقًا من الذهب لكل من يلمسه.

والذهب المأخوذ من الغلاية شيد واحدة من أبرز الكليات في الجنوب، حيث يتلقى آلاف الشباب التدريب المؤهل للنجاح.

وفعلت الغلاية القديمة أشياء أخرى مذهلة.

وطوال فترة الكساد التي استمرت خلال عقد الثلاثينيات، عندما كانت المصانع والبنوك والشركات الأخرى تغلق أبوابها وتنسحب بالآلاف، واصل صاحب الغلاية المسحورة المضي قدمًا، موفرًا كمًّا هائلًا من الوظائف لجيش من الرجال والنساء في كل أنحاء العالم، ومقدمًا قطعًا إضافية من الذهب لهؤلاء ممن آمنوا بالفكرة قبل وقت طويل.

لو كان المنتج الذي صنعته هذه الغلاية النحاسية بإمكانه التحدث لكان حكى قصصًا مذهلة رومانسية بكل لغة: قصص رومانسية في الحب، وقصص رومانسية في العمل، وقصص رومانسية عن رجال ونساء متخصصين قامت بتحفيزهم على أساس يومي.

والمؤلف واثق من واحدة على الأقل من هذه القصص، حيث كان جزءًا منها، وهي بدأت على مقربة من المكان الذي ابتاع فيه موظف الصيدلية الغلاية القديمة، فهذا هو المكان الذي التقى به المؤلف بزوجته، وكانت هي أول من يخبره عن الغلاية المسحورة. وكان منتج هذه الغلاية هو ما كانا يشربان عندما طلب منها الزواج به "في السراء والضراء".

والآن بعد أن علمت أن محتوى الغلاية هو مشروب شهير عالميًّا، من المناسب أن يعترف المؤلف أن موطن الشراب أمده بزوجة، وأن الشراب نفسه كان يحفز فكره دون أن يُغيبه، ومن ثم كان بمثابة إنعاش لعقله والذي يحتاج أي مؤلف الحصول عليه كي يقدم أفضل ما لديه.

بغض النظر عمن تكون، وبغض النظر عن أين تعيش، وبغض النظر عن الوظيفة التي تمتهنها، فقط تذكر في المستقبل في أي وقت ترى فيه كلمة "كوكا كولا" أن إمبراطوريتها الشاسعة من الثراء والتأثير أتتها من فكرة واحدة، وأن المكون الغامض الذي مزجه بائع الأدوية ـ "أسا كاندلر" للوصفة السحرية كان ... *الخيال*!

توقف وفكر للحظة.

تذكر أيضًا أن الخطوات الثلاث عشرة نحو الثراء الموصوفة في هذا الكتاب كانت الوسيلة التي امتد من خلالها تأثير كوكا كولا لكل مدينة وبلدة وقرية وكل بلاد العالم. وكل فكرة قد تبتكرها، والتي تكون سديدة وتستحق التقدير كفكرة كوكا كولا، تملك القدرة على تحطيم الرقم القياسي المذهل لهذا المشروب العالمي القاتل للظمأ.

حقًّا، الكلمات هي أشياء، ونطاق عملها هو العالم نفسه.

ماذا كنت سأفعل إن كنت أملك مليون دولار؟

هذه القصة تبرهن على حقيقة المقولة القديمة "أينما كانت هناك إرادة، هناك طريقة". وقد قالها لي المعلم ورجل الدين العزيز "فرانك دبليو. جونسالوس"، والذي بدأ حياته المهنية واعظًا في حظائر إقليم شيكاغو الجنوبية.

في الوقت الذي كان دكتور "جونسالوس" يدرس بالجامعة، لاحظ عيوبًا عديدة في نظام التعليم، وهي العيوب التي آمن أن بوسعه تصحيحها إن كان رئيسًا لجامعة، فتمثلت رغبته العميقة أن يصبح رئيسًا موجهًا لمؤسسة تعليمية حيث يتعلم الرجال والنساء "التعلم بالفعل".

قرر أن يؤسس كلية جديدة يستطيع بها تنفيذ أفكاره دون أن تعوقه الأساليب التقليدية للتعليم. وكان بحاجة لمليون دولار لتنفيذ مشروعه! كيف له أن يحصل على مثل هذا القدر الكبير من المال؟ كان هذا هو السؤال الذي شغل فكر الواعظ الشاب الطموح.

ولكنه فيما يبدو لم يستطع إحراز أي تقدم.

في كل ليلة كان يأخذ الفكرة إلى الفراش معه. وكان يستيقظ بها في الصباح. كان يصطحبها معه أينما ذهب. وظل يدورها مرارًا وتكرارًا في عقله إلى أن أصبح مهووسًا بها. مليون دولار هو مبلغ طائل من المال. كان يدرك هذه الحقيقة، ولكنه كان يدرك أيضًا حقيقة مهمة وهي أن القيد الوحيد هو ذلك الذي يخلقه المرء في عقله.

ولكونه فيلسوفًا إلى جانب كونه واعظًا، أدرك دكتور "جونسالوس"، شأنه شأن كل الناجحين في الحياة، أن *تحديد الهدف* هو النقطة التي لا بد أن يبدأ منها أي شخص. أدرك أيضًا أن الهدف المحدد يكتسب حركة وحياة وقوة عندما تدعمه رغبة *عارمة* لترجمة هذا الهدف إلى نظير مادي.

كان يعرف كل هذه الحقائق العظيمة، ومع ذلك لم يعرف من أين أو كيف يحصل على مليون دولار. ورد الفعل الطبيعي كان سيتمثل في الاستسلام والانسحاب، حيث يقول: "حسنًا، إن فكرتي جيدة، ولكنني لا أستطيع فعل أي شيء إزاءها لأنه ليس بوسعي الحصول على المليون دولار التي أحتاج إليها". وهذا بالتحديد ما كان ليقوله أغلبية الناس، ولكنه ليس ما قاله دكتور "جونسالوس". فما قاله وما فعله مهمان للغاية حتى إنني الآن سأقدمه وأدعه يتحدث بالنيابة عن نفسه.

"في ظهيرة يوم السبت كنت أجلس في غرفتي بينما أفكر في طرق ووسائل للحصول على المال كي أنفذ خططي. وظللت أفكر طوال عامين تقريبًا، ولكنني لم أفعل شيئًا سوى التفكير!".

لقد حان وقت *الفعل*!

"اتخذت قرارًا، في ذلك الوقت وهذا المكان، أنني سأحصل على المليون دولار اللازمة في غضون أسبوع. كيف؟ لم أكن أكترث لهذا، فالشيء الوحيد المهم هو قرار الحصول على المال في الوقت المحدد. وفي اللحظة التي توصلت فيها لهذا القرار، انتابني شعور غريب بالطمأنينة، والذي لم يسبق أن راودني قبل ذلك. فبدا أن شيئًا ما بداخلي يقول: "لماذا لم تتوصل لهذا القرار قبل وقت طويل؟ كانت الأموال بانتظارك طوال هذا الوقت!".

"بدأت الأحداث تتلاحق. اتصلت بالصحف وأعلنت أنني سألقي خطبة دينية في صباح اليوم التالي تحمل عنوان: "ماذا سأفعل لو كنت أملك مليون دولار".

"بدأت في إعداد الخطبة على الفور. ولا بد أن أخبرك صراحة بأن المهمة لم تكن صعبة، لأنني ظللت أعد هذه الخطبة منذ نحو عامين تقريبًا. فروحها كان جزءًا مني!

"وقبل منتصف الليل بفترة طويلة كنت قد انتهيت من كتابة الخطبة. ذهبت إلى الفراش ونمت وأنا أشعر بالثقة، لأنني *كنت أستطيع رؤية نفسي وأنا أملك المليون دولار بالفعل*.

"وفي صباح اليوم التالي استيقظت مبكرًا، واغتسلت، وقرأت الخطبة، ثم سجدت وصليت كي ينتبه لخطبتي أحد يمكنه توفير المليون دولار.

"وبينما كنت أصلي انتابني ذلك الشعور بالطمأنينة مرة أخرى بأن المال آت قريبًا. خرجت وأنا أشعر بالبهجة دون أن آخذ معي الخطبة، ولم أكتشف هذا السهو حتى أصبحت فوق منبر الوعظ وكنت على وشك إلقائها.

"كان الوقت قد فات للعودة للإتيان بملاحظاتي، وكم كانت تلك نعمة حقيقية، حيث استطاع عقلي الباطن أن يمدني بالمادة التي احتجت إليها. فعندما نهضت لإلقاء خطبتي، أغلقت عيني وتحدثت عن أحلامي من كل قلبي وروحي. وأنا لم أتحدث فحسب إلى جمهوري، ولكني أعتقد أنني ناجيت الله كذلك. أخبرتهم بما كنت لأفعل بمليون دولار لو كان هذا المبلغ بحوزتي. وصفت الخطة التي كانت برأسي لتأسيس مؤسسة تعليمية عظيمة حيث يستطيع الشباب تعلم القيام بأمور عملية، وفي الوقت ذاته يطورون عقولهم.

"وعندما انتهيت وجلست، نهض رجل ببطء من فوق مقعده، والذي يبعد نحو ثلاثة صفوف من المؤخرة، وشق طريقه نحو المنبر. تساءلت ما الذي سيفعله. جاء إلى المنبر، ومد يده وقال: "أيها الموقر، لقد أحببت خطبتك. أؤمن بأنه بوسعك القيام بكل ما قلت إنك ستفعله إن كان بحوزتك مليون دولار. ولأثبت لك أنني أؤمن بك وبخطبتك، إن أتيت إلى مكتبي في صباح الغد، فسأعطيك المليون دولار. اسمي "فيليب دي. آرمور""".

ذهب الشاب "جونسالوس" إلى مكتب السيد "آرمور" والذي أعطاه المليون دولار. واستخدم المال في إنشاء مؤسسة آرمور للتكنولوجيا. ويعد هذا مالًا أكثر من الذي يراه معظم الواعظين في حياتهم بأكملها، ورغم هذا، فإن دافع الفكرة وراء المال أومض داخل عقل الواعظ الشاب في جزء من الثانية. والمليون دولار

اللازمة أتت كنتيجة للفكرة، فخلف الفكرة كانت هناك رغبة ظل "جونسالوس" الشاب يغذيها في عقله طوال عامين تقريبًا.

لاحظ هذه الحقيقة المهمة: **لقد حصل على المال في غضون ٣٦ ساعة من توصله لقرار محدد داخل عقله بالحصول عليها، ووضعه خطة محددة لنيله!**

ولم يكن هناك شيء جديد أو فريد بشأن تفكير "جونسالوس" الغامض في المليون دولار، وتمنيه الضعيف لهذا المال. والآخرون قبله، وكثيرون منذ هذا الوقت، راودتهم أفكار مشابهة. ولكن كان هناك شيء جديد ومختلف حول القرار الذي توصل إليه في يوم السبت الذي لا ينسى هذا، عندما ألقى بالغموض وراء ظهره: "*سوف أحصل* على المال في غضون أسبوع!".

يبدو أن الله يقف إلى جوار هؤلاء ممن يعرفون جيدًا ما يريدون، إن كانوا عازمين على نيل *هذا بالتحديد!*

علاوة على هذا، المبدأ الذي حصل من خلاله دكتور "جونسالوس" على المليون دولار ما زال حيًّا! إنه متاح لك! وهذا القانون الكوني فعال اليوم كما كان فعالًا عندما استخدمه الواعظ الشاب بنجاح. ويصف هذا الكتاب، خطوة بخطوة، الثلاثة عشر عنصرًا لهذا القانون العظيم، ويوضح كيف يمكن استخدامها.

لاحظ أن "أسا كاندلر" ودكتور "فرانك جونسالوس" لديهما سمة مشتركة: **كلاهما عرف الحقيقة المذهلة المتمثلة في أن الأفكار يمكن تحويلها إلى أموال نقدية عبر قوة الغرض المحدد، بالإضافة إلى الخطط المحددة.**

إن كنت واحدًا ممن يؤمنون بأن العمل الكاد والأمانة وحدهما يمكنهما جلب الثروات، تخلص من هذه الفكرة! إنها ليست صحيحة! فالثروات، عندما تأتي بكميات ضخمة، لا تكون نتاج العمل *الكاد!* فالثروات تأتي، هذا إن أتت من الأساس، استجابة لطلبات محددة، قائمة على تطبيق مبادئ محددة، وليس الفرص أو الحظ.

بوجه عام، الفكرة هي دافع يستحث على الفعل من خلال مناشدة الخيال. وكل مندوبي المبيعات الناجحين يعرفون أن الأفكار يمكن بيعها في حين أن السلع لا. ومندوبو المبيعات العاديين لا يعرفون هذا ـ ولهذا هم "عاديون".

أحد ناشري الكتب توصل لاكتشاف ذي قيمة كبيرة للناشرين بوجه عام، فتعلم أن كثيرًا من الناس يشترون عناوين، وليس محتويات الكتب. فمن خلال تغيير اسم

كتاب غير رائج، ترتفع مبيعات هذا الكتاب لتتعدى المليون نسخة. فالمحتوى لم يتم تغييره، فكل ما فعله هو نزع الغلاف الذي يحمل العنوان غير الرائج، ووضع غلاف آخر ذي ثقل في السوق.

وكانت هذه، بقدر ما هي بسيطة كما تبدو، *فكرة*! كانت *خيالا*. ليس هناك أيضًا سعر معياري للأفكار. فمبتكرو الأفكار يحددون أسعارهم، وإن كانوا أذكياء يحصلون عليها.

إن صناعة السينما خلفت قطيعًا كاملًا من أصحاب الملايين. ومعظمهم كانوا رجالًا لم يستطعوا ابتكار أفكار ـ *ولكنهم* امتلكوا الخيال للتعرف على الأفكار فور رؤيتها.

لم يكن "أندرو كارنيجي" يعرف الكثير عن صناعة الصلب ـ واعترف لي "كارنيجي" بنفسه بذلك ـ ولكنه حقق استفادة عملية من مبدأين وردا في هذا الكتاب، وجعل صناعة الصلب تمنحه ثروة.

إن قصة كل ثروة عظيمة تبدأ باليوم الذي يجتمع فيه مبتكر الأفكار ومروج الأفكار معًا ليعملا في انسجام. وأحاط "كارنيجي" نفسه بخبراء ممن يستطيعون القيام بكل ما لا يستطيع هو القيام به، أناس يبتكرون أفكارًا ورجال يطبقون الأفكار ويجعلون أنفسهم والآخرين بالغي الثراء.

يمضي ملايين من الناس في الحياة وهم يتمنون إيجاد "انطلاقة" جيدة. وربما تصل بهم هذه الانطلاقة الجيدة إلى فرصة، ولكن أكثر الطرق أمانًا تكمن في عدم الاعتماد على الحظ. فكانت "انطلاقة" جيدة هي التي منحتني أكبر فرصة في حياتي ـ ولكني اضطررت أن أكرس خمسة وعشرين عامًا من الجهد لهذه الفرصة قبل أن تصبح مصدر قوة.

وتمثلت "الانطلاقة" في حظي السعيد الذي جعلني ألتقي بـ "أندرو كارنيجي" وأحصل على مساعدته. ففي هذا اللقاء زرع "كارنيجي" في عقلي فكرة تنظيم مبادئ الإنجاز في فلسفة النجاح. وآلاف الناس استفادوا من الاكتشافات التي توصلت إليها من خلال الأبحاث التي أجريتها على مدار خمسة وعشرين عامًا، وتم جمع ثروات عديدة عبر تطبيق الفلسفة. والبداية كانت بسيطة، فكانت *فكرة* يمكن لأي أحد التوصل إليها.

وأتتني انطلاقتي الجيدة عبر "كارنيجي"، ولكن ماذا عن *العزيمة وتحديد الهدف والرغبة في تحقيقه والجهد المثابر الذي استمر خمسة وعشرين عامًا؟*

إنها لم تكن رغبة عادية انتصرت على الإحباط وفتور الهمة والهزيمة المؤقتة والنقد والاتهام المستمر بـ "تضييع الوقت". لقد كانت رغبة عارمة، هوسًا!

عندما زرع السيد "كارنيجي" الفكرة في رأسي للمرة الأولى، قمت بملاطفتها ورعايتها وإغوائها كي تظل على قيد الحياة. وتدريجيًّا، أصبحت الفكرة عملاقة بفعل قوتها الخاصة، وقامت بملاطفتي ورعايتي وتوجيهي. الأفكار على هذه الشاكلة. أولًا تقوم بمنح الأفكار الحياة والحركة والقوة، ثم تكتسب بدورها قوة خاصة بها وتكتسح بنفسها كل المعارضة.

شأنه شأن "أندرو كارنيجي"، يعد "هيرب كيللر"، واحد من مؤسسي خطوط طيران ساوث ويست، مثالًا جيدًا على "بائع الأفكار". كان محاميًا في سان أنطونيو، تكساس، عندما طلب "رولينج كينج" مساعدته لتأسيس خط طيران جديد.

كان "رولينج كينج" مستشارًا استثماريًّا. وكعمل جانبي، كان يدير شركة جوية غير مربحة بين مدن تكساس الصغيرة. في هذا الوقت، معظم الأمريكيين الذين كانوا يسافرون جوًّا كانوا إما مديري شركات أو باحثين عن المتعة من الأثرياء. وقد أصيب "كينج" بالإحباط عندما أراد أن يسافر من إحدى مدن تكساس لمدينة أخرى. فلم يستطع أن يحصل على مقعد في خطوط الطيران التي تغطي حاليًّا هذه الأماكن - علاوة على هذا، كانت الأسعار مرتفعة للغاية. أدرك الحاجة لتأسيس خط طيران يغطي فقط أكبر ثلاث مدن في الولايات المتحدة. وعرف "كينج" أن خط طيرانه الصغير لم يكن أهلًا لهذه المهمة، لذا قرر تأسيس واحد. وضع دراسة جدوى وخطة عمل. وجمع ١٠٠٠٠٠ دولار ثم ذهب إلى "هيرب كيللر"، محاميه، ليتولى أمر أوراق العمل الضرورية لإنشاء شركة آير ساوث ويست (والتي عرفت لاحقًا باسم خطوط طيران ساوث ويست).

ورغم أن "كيللر" كان متشككًا في البداية، فإنه عمل مع "كينج" للحصول على أموال إضافية وبعض الدعم السياسي. وفي ٢٠ فبراير من عام ١٩٦٨، وافقت لجنة علم الطيران في تكساس على التماس ساوث ويست بتنظيم رحلات بين الثلاث مدن. ومع ذلك، في الحادي والعشرين من فبراير، قامت خطوط الطيران المنافسة - برانيف وترانس تكساس وكونتيننتال - بإيقاف الموافقة بأمر قضائي مؤقت.

وحماسة "كيللر" لخط الطيران، والتي شحذتها جهود المنافسين لقمعه. فعلت مهاراته القانونية. فقال المنافسون إن تكساس ليست بحاجة لشركة نقل أخرى. واستمرت المعركة القانونية ثلاث سنوات ونصف، اشتملت ثلاث رحلات لثلاث محاكم، كي تثبت ساوث ويست العكس وتحصل على الترخيص الذي يسمح لها ببدء العمل.

ورغم أنها بدأت بداية جيدة،إلا أنها لم تكن كافية. فخسرت الشركة ٣ ,٧ مليون في هذا العام، واستمرت الخسائر لعام ونصف آخر. وكانت ساوث ويست تحاول تخفيض الأسعار وجذب العملاء دون أن تؤثر بالسلب على أهدافها الأساسية.

وبحلول هذا الوقت، أصبح "كيللر" مأسورًا بالفكرة حتى إنه ترك ممارسة المحاماة كي يدير ساوث ويست. وكان هدفه هو أن يجعل ساوث ويست خط الطيران الأكثر تفضيلًا في السوق التي تخدمه.

وأحد ابتكاراته هو أسعار وقت الذروة وأسعار الأوقات العادية. وثمة ابتكار آخر توصل إليه كان الإعداد لدورة ثانية في خلال عشر دقائق. فبعد الهبوط، تدخل الطائرة من البوابة، وتخضع لأعمال الصيانة، وتفرغ الركاب، وتعيد تحميل ركاب آخرين، وتقلع خلال عشر دقائق بدلًا من الخمس والأربعين دقيقة التقليدية التي تستغرقها شركات الطيران الأخرى. والإعداد لدورة أخرى في خلال عشر دقائق جعل جدول خط طيران الثلاث طائرات مكتظًا وحسن من أدائها الخاص بالدقة في المواعيد.

وبسبب ميزانيتهم المحدودة للغاية، لم يكن في وسعهم الإعلان في وسائل الإعلام التقليدية، لذا اختاروا الترويج لخط الطيران شفهيًا. وللقيام بذلك قررت الشركة صقل صورة عاطفية غريبة.

وأصبحت أولويتهم الأولى هي خدمة العملاء. فتم تدريب مضيفي الطيران لتقديم "عناية محبة رقيقة" للركاب. وكان شعار الشركة هو "الآن هناك شخص آخر بالأعلى يحبك".

علاوة على هذا، تخلص "كيللر" من الأساليب المزعجة والمضيعة للوقت التي تستخدمها خطوط الطيران الكبرى الأخرى في بيع تذاكر السفر من خلال إتاحة مقاعد على جميع الرحلات. فليست هناك حاجة لحجز المقاعد، وكان يأخذ الركاب بطاقات سفر مرقمة والتي تجمع عند البوابة.

ومع جعل رضا الركاب هدفهم الرئيسي، كون "كيللر" وفريقه مجموعة مناصرين أوفياء وسمعة بالاهتمام بالركاب.

وبدأت ساوث ويست في الارتقاء للأعلى.

وبحلول عام ١٩٧٨ أصبحت واحدة من أكثر خطوط الطيران تحقيقًا للربح. وفي بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، عندما عانت الكثير من خطوط الطيران انتكاسات كبرى، وبعضها الآخر أشهر إفلاسه بل وترك حتى الصناعة برمتها، لم تتمكن ساوث ويست من البقاء فحسب بل حققت أرباحًا خيالية.

ويسدي "هيرب كيللر" هذه النصيحة للمعنيين بالنجاح:

- تمسك بأفكارك. فرغم جهود منافسيها العملاقة لمنع ساوث ويست من دخول المجال، فإن التوجه الإيجابي ساعدها على الاستمرار خلال الثلاثة أعوام ونصف من صراعات المحاكم ودون أي دخل تشغيلي.

- *فكر فيما يريده العملاء ثم أعطه لهم.*
- *تغلب على العوائق في طريقك باتخاذ خطوات إيجابية لهدمها - حتى في أثناء خوض المعركة، جد طرقًا للالتفاف حولها.*
- *انتبه للفرص الجديدة، وعندما تظهر، اتخذ خطوات إيجابية لانتهازها.*

لا يتطلب النجاح

تفسيرًا.

ولا يسمح الفشل بأعذار.

الفصل السابع

التخطيط المنظم:

تبلور الرغبة إلى فعل

(الخطوة السادسة نحو جمع الثروات)

تعلمت أن كل شيء يخلق أو يكتسب يبدأ في شكل رغبة، وتؤخذ هذه الرغبة في أول دورة برحلتها، من الشكل المجرد إلى الشكل المادي، إلى *ورشة الخيال*، حيث توضع وتنظم *خطط* لتحويلها إلى حقيقة.

في الفصل الثاني، وُجهت إلى اتخاذ ست خطوات عملية محددة كأول شيء تفعله لترجمة الرغبة لمال. وإحدى هذه الخطوات هي وضع خطة أو خطط *محددة* عملية، والتي يمكن عبرها القيام بهذا التحول.

وسوف يتم إرشادك الآن لتتعرف على كيفية وضع خطط عملية:

١. تحالف مع أكبر مجموعة ممكنة تحتاج إليها لوضع وتنفيذ خطتك أو خططك، الخاصة بجمع المال، مستخدمًا مبدأ العقل المدبر الموصوف في الفصل التاسع (واتباع هذا الإرشاد ضروري الغاية. لا تغفله).
٢. قبل أن تشكل تحالف العقل المدبر خاصتك، حدد المزايا والفوائد التي يمكنك منحها لأعضاء مجموعتك في مقابل تعاونهم. فلن يعمل أحد قطعًا دون أحد أشكال التعويض. ولا يمكن لأي شخص ذكي أن يطلب أو يتوقع من شخص آخر العمل بدون تعويض كاف، رغم أن ذلك لا ينبغي بالضرورة أن يكون مالاً.
٣. رتب لمقابلة أعضاء مجموعة عقلك المدبر على الأقل مرتين في الأسبوع، وأكثر من هذا إن أمكن، حتى تتمكنوا معًا من صقل الخطة أو الخطط

الضرورية لجمع المال.

٤. حافظ على انسجام مثالي بينك وبين كل عضو من أعضاء مجموعة عقلك المدبر. وإن أخفقت في تنفيذ هذا الإرشاد بالحرف، فبإمكانك أن تتوقع الفشل، فلا يمكن تفعيل مبدأ العقل المدبر حيث لا يوجد انسجام مثالي.

ضع في ذهنك هذه الحقائق:

أ. أنت تخوض مغامرة ذات أهمية بالغة بالنسبة لك. وكي تبلغ النجاح لا بد أن تضع خططًا لا تشوبها شائبة.

ب. لا بد أن تحصل على ميزة الخبرة والتعليم والقدرة الطبيعية وخيال العقول الأخرى. ففي هذا انسجام مع الأساليب التي يتبعها كل شخص استطاع جمع ثروات عظيمة.

ولا يستطيع أحد يمتلك خبرة كافية وتعليمًا وقدرة طبيعية ومعرفة أن يضمن جمع ثروة عظيمة دون تعاون الآخرين. وكل خطة تتبعها في مسعاك لجمع ثروة لا بد أن تكون من ابتكارك أنت وكل عضو آخر من أعضاء مجموعة العقل المدبر. وقد تستطيع وضع خططك، سواء كليًا أو جزئيًا، ولكن *تأكد أن تلك الخطط تخضع لفحص واستحسان أعضاء تحالف العقل المدبر خاصتك.*

وإن لم تعمل أول خطة تضعها بنجاح، استبدل بها خطة جديدة. وإن فشلت الخطة الجديدة، فاستبدل بها أيضًا، وهكذا حتى تجد خطة *تنجح وتجدي نفعًا*. فتلك هي المرحلة التي يجابه فيها معظم الناس الفشل، بسبب افتقارهم إلى *المثابرة* في وضع خطة جديدة تحل محل تلك التي تفشل.

وأذكى شخص في الوجود لا يستطيع النجاح في جمع المال ـ أو أي شيء آخر يريده ـ دون وضع خطط عملية وفاعلة. فقط ضع هذه الحقيقة في ذهنك، وتذكر عندما تفشل خططك أن الهزيمة المؤقتة ليست فشلًا دائمًا، فهي قد تعني فقط أن خططك لم تكن سليمة. ضع خططًا أخرى. ابدأ من الصفر ثانية.

فشل "توماس إيه. إديسون" ١٠٠٠٠ مرة قبل أن يخترع المصباح الكهربائي الوهجي. وهذا يعني أنه جابه ١٠,٠٠٠ هزيمة قبل أن تكلل جهوده بالنجاح.

فالهزيمة المؤقتة لا بد أن تعني شيئًا واحدًا فقط ـ المعرفة الواثقة أن هناك خطأ ما في خطتك. إن ملايين الناس يخوضون الحياة وهم يعانون البؤس والفقر لأنهم يفتقرون الى خطة سليمة يستطيعون من خلالها جمع ثروة.

فلم يجمع "هنري فورد" ثروة بسبب ذكائه العالي. ولكن لأنه تبنى واتبع خطة أثبت الوقت صحتها. ربما يكون قد حظي ألف شخص بتعليم أفضل من ذلك الذي تلقاه "فورد"، ومع ذلك فهم يعيشون حياة الفقر لأنهم لا يمتلكون الخطة *السليمة* لجمع المال.

وقد جابه "جيمس جيه. هيل" هزيمة مؤقتة عندما حاول للمرة الأولى جمع الأموال اللازمة لبناء خطوط سكة حديد من الشرق إلى الغرب، ولكنه حول الهزيمة إلى نصر عبر خطط جديدة.

وجابه "هنري فورد" هزيمة مؤقتة، ليس فقط في بداية حياته المهنية، ولكن بعد أن تقدم ناحية القمة. وقد وضع خططًا جديدة ومضى نحو نصر مالي.

نرى أناسًا جمعوا ثروات عظيمة، ولكننا لا نرى سوى انتصارهم، حيث نغض الطرف عن الهزائم المؤقتة التي جابهوها قبل "الوصول".

لا يمكن لأي متبع لهذا المبدأ أن يتوقع جمع ثروة دون مجابهة "هزيمة مؤقتة". وعندما تأتي الهزيمة، تقبلها كدلالة على أن خططك ليست سليمة، أعد وضع هذه الخطط، وأبحر مرة أخرى صوب الهدف المنشود. وإن استسلمت قبل تحقيق هدفك، فأنت "منسحب".

المنسحب لا يفوز قط ـ والفائز لا ينسحب قط

دون هذه العبارة على ورقة منفصلة بحروف كبيرة، وضعها حيث تستطيع أن تراها كل ليلة قبل أن تخلد إلى النوم، وكل صباح قبل أن تذهب إلى العمل.

وعندما تبدأ في اختيار أعضاء لأجل مجموعة العقل المدبر خاصتك، حاول أن تختار هؤلاء الذين لا يأخذون الهزيمة على محمل الجد.

بعض الناس يؤمنون بغباء بأن *المال* هو ما يمكنه فقط صنع المال. وهذا ليس صحيحًا! فالرغبة، التي تتحول إلى نظيرها المادي عبر المبادئ المشروحة هنا، هي الوسيلة التي يصنع من خلالها "المال". فالمال نفسه ليس سوى مادة جامدة، فهو لا يستطيع الحركة أو التفكير أو التحدث، ولكنه يستطيع "السمع" عندما ينادي الشخص الذي يرغب فيه عليه كي يأتي!

التخطيط لبيع الخدمات

الجزء المتبقي من هذا الفصل كرس لوصف طرق ووسائل تسويق الخدمات. والمعلومات الموضحة هنا ستكون ذات فائدة عملية لأي شخص لديه أي شكل من أشكال الخدمة ليسوقها، ولكنها ستكون ذات فائدة لا تقدر بقيمة لهؤلاء الذين يطمحون في القيادة في مهنهم المختارة.

والتخطيط الذكي ضروري للنجاح في أي مشروع الغرض منه جمع الثروات. وهنا توجد إرشادات مفصلة لمن ينبغي عليهم بدء جمع ثرواتهم من خلال بيع خدماتهم.

ولا بد أن يشجعك أن تعرف أن كل الثروات العظيمة تقريبًا بدأت في صورة مقابل للخدمات، أو لبيع الأفكار. فأي شيء آخر، سوى الأفكار والخدمات، يمكن لمن لا يملك ممتلكات أن يدفعه مقابل الثروات؟

بوجه عام، هناك نوعان من الناس في العالم، وهم القادة والتابعون. حدد في البداية ما إذا كنت تنوي أن تصبح قائدًا في مسعاك المختار أو تظل تابعًا، فالاختلاف في المكافأة ضخم. فالتابع لا يمكنه انتظار المكافأة التي يحق للقائد الحصول عليها، رغم أن الكثير من التابعين يرتكبون خطأ انتظار هذه المكافأة.

وليس في كون المرء تابعًا أي حزي. على الجانب الآخر، ليس هناك شرف في أن تظل تابعًا. إن معظم القادة العظام يبدأون بمقدرة التابعين. وهم يصبحون قادة عظامًا لأنهم كانوا تابعين أذكياء. وفيما عدا بعض الاستثناءات، فإن الناس الذين لا يستطيعون اتباع قائد بذكاء لا يمكنهم أن يكونوا قادة فاعلين. والناس الذين يمكنهم اتباع قائد بأكبر فاعلية ممكنة عادة ما يكونون هؤلاء الذين يمكنهم بلوغ دور القائد بسرعة كبيرة. إن التابع الذكي لديه مميزات عديدة، من بينها الفرصة لاكتساب معرفة من القائد.

الخصائص الرئيسية للقيادة

فيما يلي هي العوامل المهمة للقيادة:

١ - **شجاعة لا تتزحزح.** قائمة على معرفة للذات ومنزلة المرء، فلا يرغب أي تابع أن يتبع قائدًا يفتقر إلى الثقة بالذات والشجاعة، فلن يتبع أي تابع ذكي مثل هذا القائد لفترة طويلة.

٢. **ضبط النفس.** الناس الذين لا يستطيعون السيطرة على أنفسهم لا يمكنهم قط السيطرة على الآخرين. فضبط النفس يضرب مثالًا باهرًا لتابعي القائد، والذي سيحاكيه الأكثر ذكاء منهم.
٣. **حس قوي بالعدالة.** دون حس بالعدالة والإنصاف، لا يستطيع أي قائد المطالبة والاحتفاظ باحترام تابعيه.
٤. **تحديد الهدف.** الأشخاص الذين يترددون في اتخاذ القرار يبرهنون أنهم ليسوا واثقين من أنفسهم، وهم لا يستطيعون قيادة الآخرين بنجاح.
٥. **تحديد الخطط.** لا بد أن يخطط القائد للعمل، وينفذ الخطة، فالقائد الذي يتحرك بالتخمين دون اتباع خطط عملية ومحددة يشبه السفينة بدون دفة. فآجلًا أو عاجلًا سوف تصطدم بالصخور.
٦. **عادة القيام بما هو أكثر من المقابل الذي يتلقاه.** إحدى عقوبات القيادة هي ضرورة تحلي القائد بالعزيمة للقيام بأكثر مما يطلبه من تابعيه.
٧. **شخصية محببة.** فلا تستطيع شخصية مهملة وغير مسئولة أن تصبح قائدًا ناجحًا، فالتابعون لا يحترمون القادة الذين لا يحرزون درجات عالية في كل جوانب الشخصية المحببة.
٨. **التعاطف والفهم.** القادة الناجحون لا بد أن يتعاطفوا مع تابعيهم. علاوة على هذا، لا بد أن يفهموهم ويفهموا مشكلاتهم.
٩. **إتقان التفاصيل.** القيادة الناجحة تتطلب إتقان تفاصيل دور القائد.
١٠. **الاستعداد لتولي مسئولية كاملة.** لا بد أن يكون القادة الناجحون على أتم استعداد لتولي مسئولية أخطاء وأوجه قصور تابعيهم. وإن حاولوا التخلي عن هذه المسئولية، فلن يظلوا قادة. وإن ارتكب التابعون أخطاء وأصبحوا غير أكفاء، فالقائد هو الذي فشل.
١١. **التعاون.** لا بد أن يفهم القادة الناجحون ويطبقوا مبدأ الجهد التعاوني ويكونوا قادرين على حث التابعين لفعل المثل. فتستدعي القيادة القوة، وتستدعي القوة *التعاون*.

هناك شكلان للقيادة. الأول والأكثر فاعلية هو *القيادة* بموافقة، وتعاطف، التابعين. والثاني هو القيادة *بالقوة*، دون موافقة التابعين وتعاطفهم.

والتاريخ مليء بأدلة تبرهن أن القيادة بالقوة لا تدوم. وسقوط واختفاء المستبدين والملوك هو خير دليل. فهو يعني أن الناس لن يتبعوا القيادة الجبرية لأجل غير محدد، فقد دخل العالم عصرًا جديدًا من العلاقات بين القادة والتابعين، والذي يتطلب قادة جددًا ونوعًا جديدًا من القيادة في العمل والصناعة. فهؤلاء الذين ينتمون إلى المدرسة القديمة للقيادة بالقوة لا بد أن يكتسبوا فهمًا للطريقة الجديدة للقيادة (التعاون) أو يتم نفيهم لمرتبة التابعين. فليس هناك حل آخر أمامهم.

والعلاقة بين صاحب العمل والموظف، أو القائد والتابع، في المستقبل ستكون واحدة تتسم بالتعاون المشترك، وقائمة على التقسيم المتساوي لأرباح العمل. ففي المستقبل، ستكون العلاقة بين صاحب العمل والموظف أشبه بالشراكة وتبتعد عن الشكل الذي كان معتادًا في الماضي. و"هتلر" و"ستالين" هما مثالان للقادة الذين حكموا بالقوة. وانتهت قيادتهما. إن الناس قد يخضعون للقيادة بالقوة مؤقتًا، ولكنهم لن يفعلوا هذا عن طيب خاطر. *فالقيادة* بموجب *موافقة* التابعين هي النوع الوحيد الذي يمكنه أن يدوم!

والنوع الجديد من القيادة سيتضمن الإحدى عشرة خاصية الواردة بالذكر بهذا الفصل، بالإضافة إلى بعض العوامل الأخرى. والأشخاص الذين يجعلون هذه الخصائص أساس قيادتهم سيجدون كثيرًا من الفرص لتولي القيادة في أي درب من دروب الحياة.

الأسباب العشرة الكبرى لفشل القيادة

نأتي الآن إلى الأسباب العشرة التي يرتكبها القادة الذين يفشلون، لأن أهمية معرفة ما لا يجب عمله مساوية لأهمية معرفة ما يجب عمله.

١. **عدم القدرة على ترتيب التفاصيل.** تتطلب القيادة الفعالة مقدرة على تنظيم التفاصيل واستيعابها. فليس هناك قائد حقيقي "مشغول للغاية" لدرجة لا تجعله قادرًا على القيام بشيء يجب فعله كقائد. فعندما يكون القائد أو التابع "مشغولًا للغاية" بحيث لا يستطيع تغيير خطط أو إبداء الانتباه لأية حالة طوارئ، فهذه دلالة على عدم الكفاءة، فالقائد الناجح لا

بد أن يدرك كل التفاصيل المرتبطة بمنصبه. وهذا يعني بالطبع أن تفويض تفاصيل إلى مساعدين أكفاء قد يكون ضروريًّا.

٢. **العزوف عن القيام بخدمات متواضعة.** القادة العظام حقًّا على أتم استعداد، عندما تتطلب الظروف، أن يقوموا بنوعية العمل الذي يطلبون من غيرهم القيام به. فمقولة "خادم القوم سيدهم" هي حقيقة لا بد أن يعرفها كل القادة البارعين وينفذوها.

٣. **التوقع بأن يأخذوا مقابل ما يعرفونه وليس مقابل ما يفعلون بما يعرفون.** إن العالم لا يعطي مقابلًا لما "يعرفه" الناس. إنه يعطيهم مقابلًا لما *يقومون* به، أو يستحثون الآخرين على القيام به.

٤. **الخوف من المنافسة من التابعين.** إن القائد الذي يخشى أن يستولي أحد تابعيه على مكانه لا بد أن يتأكد أن خوفه هذا سيتحول إلى واقع عما قريب. فالقادة البارعون يدربون البدلاء ممن يرغبون في تفويضهم بإرادتهم. فقط بهذه الطريقة يمكن للقادة أن يعدوا نسخًا من أنفسهم ويتواجدوا في كثير من الأماكن وينتبهون للكثير من الأشياء في وقت واحد. إنها حقيقة أبدية أن المقابل الذي يحصل عليه الناس نظير مقدرتهم على حث *الآخرين على العمل* يفوق ذلك الذي يمكنهم الحصول عليه نظير جهودهم وحدها. والقادة الأكفاء يمكنهم زيادة، عبر معرفتهم بوظائفهم وجاذبية شخصياتهم، كفاءة الآخرين إلى حد كبير، وتحفيزهم على تقديم خدمة أكبر وأفضل من تلك التي يستطيعون القيام بها وحدهم.

٥. **الافتقار إلى الخيال.** بدون الخيال، يعجز القادة عن مواجهة حالات الطوارئ، ووضع خطط يستطيعون من خلالها قيادة التابعين بفاعلية.

٦. **الأنانية.** إن القادة الذين ينسبون كل عمل تابعيهم لأنفسهم سيجابهون بدون شك مشاعر الاستياء. فالقادة العظام حقًّا لا *ينسبون فضلًا لأنفسهم*، فيسعدهم أن ينسبوا الفضل لتابعيهم، لأنهم يعرفون أن معظم الناس سيعملون بكد عندما ينالون مديحًا وتقديرًا أكثر من ذلك الذي يعملون به في مقابل المال فقط.

٧. **التطرف.** التابعون لا يحترمون القائد المتطرف. علاوة على هذا، التطرف بأي شكل من أشكاله يدمر جلد وحيوية كل من ينخرط به.

٨. **الخيانة.** ربما كان ينبغي لهذا البند أن يتصدر القائمة، فالقادة الذين لا

يراعون ما كلفوا به ولا يراعون موظفيهم - من أعلى منهم ومن دونهم - لا يستطيعون الاحتفاظ بقيادتهم لفترة طويلة، فالخيانة تجعل الناس أقل من التراب الذي يمشون عليه، وتجعلهم ينالون الازدراء الذي يستحقونه. والافتقار إلى الإخلاص هو أحد الأسباب الرئيسية للفشل في كل درب من دروب الحياة.

٩. **التأكيد على سلطة القيادة.** القادة الأكفاء يقودون من خلال التشجيع، وليس من خلال محاولة زرع الخوف في قلوب التابعين، فالقادة الذي يحاولون إبهار التابعين بـ "سلطتهم" يندرجون تحت فئة القيادة بالقوة، فالقادة الحقيقيون ليسوا بحاجة للتأكيد على هذه الحقيقة إلا من خلال سلوكهم وتعاطفهم وفهمهم وإنصافهم وإظهارهم لمعرفتهم بما يفعلونه.

١٠. **التأكيد على اللقب.** القادة الأكفاء لا يحتاجون "إلى لقب" لنيل احترام تابعيهم، فالقادة الذين يؤكدون كثيرًا على أهمية لقبهم ليس لديهم بوجه عام شيء آخر يؤكدون عليه. إن الأبواب المؤدية إلى قادة حقيقيين مفتوحة أمام كل من يرغب في الدخول، وأماكن عملهم خالية من أية رسمية أو تفاخر.

وتلك هي بعض أكثر الأسباب الشائعة لفشل القيادة. وأي واحد من هذه الأخطاء كاف لإحداث الفشل. ادرس القائمة بتمعن إن كنت تطمح للقيادة، واحرص على الابتعاد عن هذه الأخطاء.

بعض المجالات الخصبة التي تتطلب "قيادة جديدة"

قبل أن تترك هذا الفصل، لا بد أن نوجه انتباهك لبعض المجالات الخصبة التي حدث بها تراجع للقيادة والتي قد يجد بها النوع الجديد من القادة وفرة من الفرص.

١ - في مجال السياسة هناك حاجة ملحة لوجود قادة جدد، حاجة تشير إلى المعاناة من وضع حرج، فيبدو أن كثيرًا من السياسيين أصبحوا مبتزين شرعيين من درجة عالية. لقد رفعوا الضرائب وأفسدوا آلية الصناعة والعمل حتى لم يعد بوسع الناس تحمل العبء.

٢. تخضع صناعة المال لعملية إصلاح. والقادة في هذا المجال فقدوا كلية ثقة العامة. واستشعر المديرون الماليون بالفعل الحاجة للإصلاح، وشرعوا في القيام بعملية إصلاحية.

٣. تتطلب الصناعة قادة جددًا. كان النوع القديم من القادة يفكرون ويتحركون في ضوء المكاسب بدلاً من التفكير والحركة في ضوء المعادلات الإنسانية! فكي يتمكن قادة الصناعة في المستقبل من البقاء لا بد أن يعتبروا أنفسهم أنصاف موظفين عموم يتمثل واجبهم في إدارة مسئوليتهم بطريقة لا تجعل أي فرد أو مجموعة تشعر بأية صعوبات. واستغلال الموظفين صار شيئًا من الماضي. ويجب على هؤلاء الطامحين إلى القيادة في مجال العمل والصناعة أن يتذكروا هذا.

٤. سيُرغم القادة الدينيون في المستقبل على إبداء مزيد من الانتباه للاحتياجات المؤقتة لتابعيهم لحل مشكلاتهم الاقتصادية والشخصية في الحاضر، وانتباه أقل للماضي الذي ولى والمستقبل الذي لم يولد بعد.

٥. في مهن القانون والطب والتعليم، ستصبح هناك ضرورة لوجود نوع جديد من القيادة، وإلى حد ما، قادة جدد. وينسحب هذا على وجه الخصوص على مجال التعليم. فالقادة في هذا المجال لا بد، في المستقبل، أن يجدوا طرقًا ووسائل لتعليم الناس كيف *يطبقون* المعرفة التي يتلقونها في المدرسة. فلابد أن يضاعفوا الممارسة الفعلية ويقللوا من النظرية.

٦. هناك حاجة لقادة جدد في مجال الصحافة. فلابد من فصل إعلام المستقبل، كي يدار بشكل ناجح، عن "الامتياز الخاص" وتحريره من دعم الإعلان.

وتلك هي مجرد مجموعة محدودة من المجالات التي تتاح بها فرص للقادة الجدد والنوع الجديد من القيادة.

إن العالم يتغير بسرعة. وهذا يعني أن وسائل الإعلام، والتي تدعو إلى تغييرات في العادات الإنسانية، لا بد أن تتكيف مع التغييرات. والوسائل التي نصفها هنا هي تلك التي تحدد، أكثر من غيرها، اتجاه الحضارة.

متي وأين تتقدم لوظيفة؟

إن المعلومات الواردة هنا هي نتاج سنوات عديدة من الخبرة والتي ساعدت خلالها آلافًا من الرجال والنساء لتسويق خدماتهم بفاعلية. يمكن إذن التعويل عليها بوصفها سليمة وعملية.

وسائل الإعلام التي يمكنك تسويق خدماتك من خلالها

برهنت الخبرة أن وسائل الإعلام التالية تقدم الأساليب الأكثر مباشرة وفاعلية لجلب مشتري وبائع الخدمات معًا:

١ - **وكالات التوظيف.** لا بد من الحرص على اختيار وكالات ذات سمعة حسنة، والتي استطاعت إدارتها تحقيق سجل من الإنجازات الكافية ذات النتائج المرضية.

٢ - **الإعلانات في الجرائد**، والصحف التجارية، والمجلات وبالإنترنت. ويمكن الاعتماد على الإعلانات المبوبة لتحقيق نتائج مرضية في حالة هؤلاء الذين يتقدمون إلى وظائف كتابية أو رواتبية عادية. والإعلانات المرئية تكون أكثر تفضيلًا في حالة هؤلاء الذين يبحثون عن علاقات مع تنفيذيين، بحيث تظهر في هذا الجزء من الجريدة الذي يلفت انتباه طبقة أصحاب العمل المستهدفة. وعندما يكون أحد بصدد نشر إعلان، من المحبذ أن يطلب النصح من خبير يفهم كيف يضيف سمات مستحسنة كافية لاستقطاب ردود.

٣- **رسائل طلب العمل الشخصية**، الموجهة إلى شركات أو أفراد بعينهم والذين يحتاجون إلى الخدمات التي تقدمها. ولا بد من طباعة الرسائل بأناقة وتوقيعها *دومًا* باليد. ويجب أن ترفق مع الرسالة سيرة ذاتية كاملة أو مخطط بمؤهلات المقدم. وينبغي إعداد كل من رسالة طلب العمل والسيرة الذاتية بمساعدة خبير (أدناه).

٤ - طلب **العمل عبر المعارف الشخصية.** إذا أمكن، على المتقدم محاولة الوصول إلى أصحاب العمل المحتملين من خلال المعارف المشتركين. وهذه الطريقة للوصول إليهم ذات ميزة كبيرة على وجه التحديد لهؤلاء

الذين يبغون التعرف على تنفيذيين ولا يرغبون أن يبدوا وكأنهم يروجون لأنفسهم.

٥. **التقدم للعمل بصفة شخصية.** في بعض المواقف، قد يكون من الأفضل والأكثر فاعلية أن يعرض المتقدمون للعمل خدماتهم بصفة شخصية لأصحاب العمل المحتملين. وفي مثل هذه الحالات، لا بد من إعداد ورقة مكتوبة تضم المؤهلات كاملة لتقديمها حيث قد يناقش أصحاب العمل المحتملين سجل المتقدم مع موظفيهم.

المعلومات التي يجب تدوينها في السيرة الذاتية المكتوبة

لا بد من إعداد هذه السيرة الذاتية بحرص تمامًا كما يعد المحامي مذكرة القضية لعرضها على المحكمة. وإذا لم يكن المتقدم متمرسًا في كتابة السير الذاتية، لا بد عليه استشارة خبير، فالتجار الناجحون يوظفون رجالًا ونساءً يفهمون فن وسيكولوجية وضع إعلانات لعرض مميزات سلعهم. والشخص الذي لديه خدمات يريد بيعها لا بد أن يفعل المثل. وينبغي إدراج المعلومات التالية في السيرة الذاتية.

١. التعليم. صف بإيجاز ولكن بدقة الدراسة التي تلقيتها وما المواد التي تخصصت بها، واردًا أسباب تخصصك في هذا المجال.

٢. الخبرة. إن كنت تملك خبرة استمدت من وظائف مشابهة لتلك التي تبحث عنها، صفها بالتفصيل، مضيفًا أسماء وعناوين أصحاب العمل السابقين. احرص على الإتيان على ذكر أية خبرة خاصة تمتلكها والتي قد تساعدك على إيجاد الوظيفة التي تبحث عنها.

٣. المراجع. كل شركة تقريبًا ترغب في أن تعرف كل شيء بشأن السجلات السابقة للموظفين الذين يرغبون في شغل وظائف مسئولة. كن مستعدًّا لأن تقدم لصاحب العمل، إن طلب هذا، أسماء الأشخاص الذين يستطيعون تقديم معلومات عن خبرتك وقدراتك، مثل:

أ. أصحاب العمل السابقين

ب. المعلمين الذين درسوا لك

ج. الأشخاص البارزين ممن يمكن الثقة برأيهم.

٤. تقدم لمنصب معين. تجنب التقدم لوظيفة دون أن تصف *بالتحديد* الوظيفة التي تسعى لشغلها. لا تتقدم لـ "أي وظيفة". فهذا دلالة على الافتقار إلى المؤهلات المتخصصة.

٥. حدد المؤهلات التي تجعلك أهلًا للوظيفة المحددة التي تتقدم لها. اكتب بكثير من التفاصيل السبب الذي **يجعلك تؤمن بأنك مؤهل للوظيفة التي تسعى لشغلها. وهذا هو البند الأكثر أهمية في طلب العمل خاصتك**، فهو سيحدد أكثر من أي شيء آخر التقدير الذي ستتلقاه.

٦. اعرض أن تعمل تحت التجربة. في معظم الأحيان، إن كنت عاقد العزم على نيل الوظيفة التي تتقدم لها، ستحظى بفائدة كبيرة إن عرضت العمل لأسبوع أو شهر أو فترة معينة من الوقت لتمكن صاحب العمل المحتمل من تقييم قدراتك **دون مقابل**. وربما يبدو هذا اقتراحًا متطرفًا، ولكن أثبتت الخبرة أن هذه الطريقة نادرًا ما تفشل حيث تمنح مستخدمها على أقل تقدير فرصة للمحاولة. إن *كنت واثقًا من مؤهلاتك*، فإن المحاولة هي كل ما تريد. وعرضيًّا، يبرهن مثل هذا العرض أنك واثق من قدرتك على ملء الوظيفة التي تنشدها. فهو مقنع للغاية. وإن تم قبول عرضك وأبليت حسنًا، فسوف تتلقى أجرًا في أغلب الظن مقابل الفترة التي عملت بها تحت التجربة. احرص على أن توضح أن عرضك قائم على:

أ. ثقتك بمقدرتك على ملء الوظيفة.

ب. ثقتك بقرار صاحب العمل المحتمل بتعيينك بعد تجربتك.

ج. *عزيمتك القوية* لنيل الوظيفة التي تنشدها .

٧. المعرفة بعمل صاحب العمل المحتمل. قبل التقدم لوظيفة، أجر أبحاثًا كافية حول العمل كي تألفه بشكل كامل، وأوضح في موجزك المعرفة التي اكتسبتها في هذا المجال. فسوف يكون هذا مبهرًا، حيث سيوضح أنك تتمتع بالخيال ورغبة حقيقية بالوظيفة التي تتقدم إليها.

وتذكر أن من يفوز ليس المحامي الذي يحفظ معظم القوانين عن ظهر قلب وإنما ذلك الذي يعد للقضية أفضل إعداد. فإن أعددت لـ "قضيتك" وعرضتها بالشكل السليم، فسوف تفوز بأكثر من نصف المعركة في بداية طريقك.

٨. لا تخش أن تجعل سيرتك الذاتية طويلة للغاية، فرغبة أصحاب العمل في استقطاب خدمات متقدمين مؤهلين بشكل جيد لا تقل عن رغبتك في الحصول على وظيفة. في الواقع، يعود الفضل في نجاح معظم أصحاب العمل الناجحين إلى قدرتهم على اختيار مساعدين مؤهلين بشكل جيد، وهم يريدون كل المعلومات الممكنة.

تذكر شيئًا آخر: إعدادك المنظم لسيرتك الذاتية سيبرهن أنك شخص دءوب. وقد ساعدت على إعداد سير ذاتية لعملاء والتي كانت مذهلة واستثنائية لدرجة أنها جعلتهم ينالون الوظيفة التي تقدموا إليها دون حتى عقد مقابلة شخصية معهم.

بمجرد الانتهاء من السيرة الذاتية، اطبعها على أفضل طابعة يمكنك إيجادها. راجع التهجئة والقواعد النحوية بحرص. اتبع هذه الإرشادات بحذافيرها، محسنًا إياها بقدر ما يوحيه لك خيالك.

ورجال المبيعات الناجحون يجملون أنفسهم بعناية، وهم يتفهمون أن الانطباعات الأولى تدوم. وسيرتك الذاتية هي مندوب مبيعاتك. ألبسها حلة أنيقة حتى تبرز بجرأة أمام أية سيرة ذاتية أخرى سبق لصاحب العمل المحتمل رؤيتها. وإن كانت الوظيفة التي تبغاها تستحق أن تحصل عليها، فهي تستحق مطاردتها بعناية. علاوة على هذا، إن روجت لنفسك لصاحب عمل بطريقة تبهره بفرديتك، سوف تتلقى على الأرجح مالاً مقابل خدماتك منذ البدء يفوق ذلك الذي كنت ستحصل عليه إن تقدمت لوظيفة بالطرق التقليدية الشائعة.

وإن كنت تسعى لنيل وظيفة عبر وكالة إعلانية أو وكالة توظيف، فاطلب من الوكالة استخدام نسخ من سيرتك الذاتية في التسويق لخدماتك، فسوف يساعد هذا على نيلك تفضيلاً، سواء من جانب الوكالة أو أصحاب العمل المحتملين.

كيف تنال الوظيفة المحددة التي تريدها؟

كل شخص يستمتع بالقيام بنوعية العمل التي تناسبه بأكبر قدر ممكن. فيحب الرسام العمل بالألوان، ويحب ميكانيكي السيارات العمل بيده؛ ويحب المؤلف التأليف، وهؤلاء الذين لا يملكون مواهب محددة يفضلون مجالات معينة من

العمل والصناعة. وهناك قدر كبير من الوظائف للاختيار من بينها في الصناعة والتسويق والحرف المختلفة.

١ - حدد *بدقة* نوعية الوظيفة التي ترغب فيها، وإن لم يكن لهذه الوظيفة وجود، ربما تستطيع خلقها.
٢ - اختر الشركة أو الشخص الذي تود العمل لديه.
٣ - ادرس صاحب عملك المحتمل فيما يتعلق بسياساته وموظفيه وفرص إحرازه تقدمًا.
٤ - من خلال تحليل نفسك ومواهبك وقدراتك، حدد ما *يمكنك تقديمه*، وحدد طرقًا ووسائل لمنح مميزات وخدمات وتطوير وأفكار تؤمن بأنك تستطيع تحويلها إلى حقيقة.
٥ - انس أمر أية "وظيفة". انس ما إذا كانت هناك فرصة سانحة أمامك أم لا. انس تقليد "هل لديك وظيفة لأجلي؟". ركز على ما يمكنك تقديمه.
٦ - بمجرد أن تعد خطتك في عقلك، اتفق مع كاتب صاحب خبرة لمساعدتك على وضعها على الورق بطريقة مهندمة وبكثير من التفاصيل.
٧ - قدمها للشخص المناسب الذي يمتلك سلطة اتخاذ القرار، فكل شركة تبحث عن أناس يمكنهم تقديم شيء ذي قيمة، سواء كان هذا الشيء أفكارًا أو خدمات أو "معارف". وكل شركة لديها مكان للشخص الذي لديه خطة عمل محددة والتي ستحقق مميزات لهذه الشركة.

وهذه السبل قد تستغرق منك بضعة أيام أو أسابيع إضافية، ولكن الفارق في الدخل والتقدم ونيل التقدير سيوفر عليك سنوات من العمل الشاق مقابل أجر هزيل. إن لها كثيرًا من المميزات، أبرزها أنها ستوفر عليك من سنة إلى خمس سنوات من العمل لنيل الهدف المنشود.

إن كل شخص يقطع نصف المسافة أعلى السلم يفعل هذا من خلال التخطيط المتروي والحريص (فيما عدا بالطبع ابن صاحب العمل).

الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات

"الوظائف" هي الآن "شراكات"

الرجال والنساء ممن يرغبون في تسويق خدماتهم لتحقيق أكبر الفوائد في المستقبل لا بد أن يدركوا التغير المذهل الذي حل بالعلاقة بين صاحب العمل والموظف.

فسوف يأتي الوقت الذي تصبح فيه القاعدة الذهبية وليس حكم الذهب هي العامل المهيمن في عملية تسويق السلع وكذلك الخدمات. والعلاقة المستقبلية بين أصحاب العمل والموظفين ستكون أشبه بشراكة تتضمن:

أ. صاحب العمل؛
ب. الموظف؛ و
ج. العامة التي يخدمانها.

وهذه الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات تسمى "جديدة" لأسباب عديدة. أولًا، كل من مدير وموظف المستقبل سيعتبران زملاء يرغبان في *خدمة العامة بفاعلية*. في الأوقات الماضية، كان أصحاب العمل والموظفون يعقدون مقايضات فيما بينهم، متوصلين إلى أفضل المساومات التي يمكنهم إبرامها معًا، وهم لا يدركون أنهم في الحقيقة *يتساومون على حساب الطرف الثالث، وهم العامة الذين يخدمونهم*.

في المستقبل سيدرك كل من أصحاب العمل والموظفين أنهم لن يحصلوا على أية امتيازات *بعقد مساومات على حساب من يخدمونهم*، فصاحب العمل الحقيقي في المستقبل سيكون العامة. ولا بد أن يضع كل شخص يرغب في تسويق خدماته بفاعلية هذا في اعتباره.

إن "الكياسة" و"الخدمة" هما كلمتا السر في عالم التجارة اليوم، وهما ينطبقان على الشخص الذي يستخدم طريقة مباشرة لتسويق خدماته أكثر من تلك التي يستخدمها حتى مع المدير الذي يعمل لديه. لأنه في النهاية كل من المدير والموظف *موجودان لخدمة العامة*. وإن فشلا في خدمتها بشكل جيد، فإن الثمن الذي يدفعانه هو خسارة امتياز الخدمة.

ما معدل "الكم والكيف والروح" الخاص بك؟

وصفنا بوضوح أسباب النجاح في تسويق الخدمات بفاعلية وبشكل دائم. وإذا لم يقم المرء بدراسة وتحليل وفهم *وتطبيق* هذه الأسباب، لن يستطيع التسويق لخدماته بفاعلية وبشكل دائم. إنه أمر عائد *لك* أن تروج لخدماتك. وكم وكيف الخدمات المقدمة والروح التي تتحلى بها وأنت تروجها تحدد إلى درجة كبيرة سعر واستمرارية العمل. وكي يسوق الشخص الخدمات بفاعلية (والذي يعني سوقًا دائمة وبسعر مرضٍ وفي ظل ظروف مواتية)، لا بد أن يتبنى ويتبع وصفة **الكم والكيف والروح**، مما يعني أن الكيف إلى جانب الكم إلى جانب الروح السليمة للتعاون تساوي التسويق المثالي للخدمة. تذكر وصفة الكم والكيف والروح، ولكن قم بما هو أكثر من هذا - *تبناها كعادة!*

دعنا نحلل الوصفة لنتأكد من فهمنا لما تعنيه:

١. **نوع** الخدمة المقدمة يعني أداء جميع تفاصيل وظيفتك بأكثر الطرق الممكنة فاعلية، مع محاولة بلوغ مزيد من الكفاءة دومًا.

٢. **كم** الخدمة يعني عادة منح كل الخدمة القادر عليها، في جميع الأوقات، بهدف زيادة قدر الخدمة مع تطويرك مهارة أكبر عبر الممارسة والخبرة. فالتأكيد مرة أخرى على كلمة "عادة".

٣. **روح** الخدمة يعني عادة ممارسة سلوك مستحسن ومتناغم والذي سيستحث على تعاون الزملاء والموظفين.

إن الوفاء بكم وكيف الخدمة المرادين غير كاف للحفاظ على سوق دائمة لخدماتك، فالسلوك أو الروح التي تتبناها وأنت تقدم الخدمة هي عامل قوي يحدد السعر الذي تتلقاه واستمرارية العمل.

أكد "أندرو كارنيجي" هذه النقطة أكثر من غيره في أثناء وصفه للعوامل التي تفضي إلى النجاح في تسويق الخدمات. فأكد مرارًا وتكرارًا على ضرورة *السلوك المتناغم*، فأكد أنه لن يستبقي أي شخص، بغض النظر عن كم عمله أو **كيفه**، إذا لم يعمل هذا الشخص بروح *متناغمة*. فأصر السيد "كارنيجي" على أن يكون الجميع دمثين. وكإثبات أنه أبدى هذا السمة انتباهًا كبيرًا، فقد سمح لكل من

يتوافقون مع هذه المعايير أن يصبحوا أثرياء. وهؤلاء الذين لم يتوافقوا معها كان لا بد أن يفسحوا الطريق لغيرهم.

وتم التأكيد على أهمية الشخصية الدمثة لأنها تمكن الفرد من تقديم الخدمة *بالروح* السليمة. فإن كان الشخص يملك شخصية تسعد وتخدم بروح من التناغم، فإن هذه الأصول تعوض عادة عن أوجه القصور في كم وكيف الخدمة التي يقدمها الشخص. لكن لا يوجد شيء **يمكنه حل محل السلوك الدمث بنجاح.**

القيمة الرأسمالية لخدماتك

إن الشخص الذي يجني كل مكسبه من بيع خدماته يشبه التاجر الذي يبيع البضائع، ويمكن أن نضيف كذلك أن مثل هذا الشخص يخضع *لقواعد* السلوك نفسها التي يخضع لها التاجر الذي يبيع البضائع.

ونؤكد على هذا لأن أغلبية الناس الذين يكسبون عيشهم ببيع خدماتهم يرتكبون خطأ اعتبار أنفسهم متحررين من قواعد السلوك والمسئوليات التي يتحملها هؤلاء الذين يقومون بتسويق البضائع.

إن قيمة رأس المال الفعلية لذكائك قد يحددها حجم الدخل الذي يمكنك الحصول عليه (من خلال تسويق خدماتك). ويمكنك التوصل لتقدير منصف للقيمة الرأسمالية لخدماتك من خلال ضرب دخلك السنوي في ١٦ وثلثين، حيث إنه من المنطقي أن تقدر أن دخلك السنوي يمثل ٦٪ من قيمة رأسمالك. فيمثل المال نسبة ٦٪ سنويًا. فالمال ليس أعلى قيمة من الذكاء. فهو عادة ما يكون أقل قيمة منه.

ويمثل الذكاء الحقيقي، إن تم تسويقه بفاعلية، شكلًا مستحسنًا من رأس المال أكثر من ذلك المطلوب لإنشاء عمل متخصص في بيع البضائع. ولعل السبب في هذا أن "الذكاء" هو أحد أشكال رأس المال التي لا يمكن لفترات الكساد الانتقاص من قيمتها، وكذلك لا يمكن سرقة أو إنفاق هذا الشكل من رأس المال. علاوة على هذا، المال الضروري لإدارة عمل يعتبر عديم القيمة ككثيب من الرمل إلى أن يتم مزجه بالذكاء الفعال.

الأسباب الثلاثون الرئيسية للفشل

كم منها يعرقل مسيرتك؟

من أسوأ مآسي الحياة هي تلك التي تحكي عن رجال ونساء حاولوا بجد وفشلوا! وتكمن المأساة في العدد الكبير للغاية من الناس الذين يفشلون مقارنة بالعدد المحدود لمن ينجحون.

نلت شرف تحليل عدة آلاف من الرجال والنساء، والذين صُنف ٩٨٪ منهم بأنهم "فاشلون". إن هناك شيئًا خطأ لا محالة في حضارة ونظام تعليم يسمحان لهذا القدر الكبير من الناس بخوض الحياة كفاشلين. ولكنني لم أؤلف هذا الكتاب بهدف التأويل الأخلاقي للأشياء الصحيحة والخاطئة التي يقوم بها العالم؛ فذلك سيحتاج إلى كتاب أكبر مائة مرة من حجم هذا الكتاب.

فأثبت عملي التحليلي أن هناك ٣٠ سببًا للفشل. وأنت تدرس القائمة، تفحصها بنفسك بندًا بندًا لتكتشف كم واحدًا من أسباب الفشل هذه يقف حائلًا بينك وبين النجاح.

١. **الموروثات السلبية.** لا يمكن فعل الكثير، إن أمكن فعل شيء من الأساس، للأشخاص الذين يولدون بخلل في القدرة العقلية. وتقدم هذه الفلسفة طريقة واحدة فقط للتغلب على نقطة الضعف هذه - من خلال مساعدة مجموعة العقل المدبر (انظر صفحة ١٥٤). لكن لاحظ بسعادة أن هذا هو السبب *الوحيد* من بين الثلاثين سببًا للفشل الذي لا يمكن لأي شخص تصحيحه بسهولة.

٢. **الافتقار إلى هدف محدد في الحياة.** ليس هناك أمل في النجاح للشخص الذي لا يملك هدفًا مركزيًّا، أو هدفًا محددًا. إن ٩٨٪ من كل مائة شخص قمت بتحليلهم لم يكن لديهم هذا الهدف. وربما كان هذا هو *السبب الرئيسي في فشلهم.*

٣. **الافتقار إلى الطموح لوضع أهداف فوق المتوسطة.** ليس هناك أمل للشخص الذي يعاني اللامبالاة ولا يرغب في إحراز تقدم في الحياة، ومن ليس مستعدًّا لدفع أي ثمن.

٤. **التعليم غير الكافي.** وتلك هي عقبة ربما في الإمكان التغلب عليها بسهولة

نسبية. فأثبتت الخبرة أن أكثر الناس تعلمًا هم هؤلاء الذين يعرفون باسم "عصاميين" أو علموا أنفسهم بأنفسهم. أي شخص متعلم تعلم أنه يستطيع الحصول على أي شيء يريده في الحياة دون انتهاك حقوق الآخرين. والتعليم لا يعني الكثير من المعرفة، ولكن المعرفة التي يمكن تطبيقها بفاعلية ومثابرة. والأشخاص لا يتلقون أجرًا على ما يعرفونه فحسب، ولكن على الأحرى *ما يفعلونه بما يعرفونه*.

٥. **الافتقار إلى ضبط الذات.** يتأتى ضبط الذات من خلال السيطرة على النفس. وهذا يعني أنه لا بد لك أن تسيطر على كل خصائصك السلبية، فقبل أن تتمكن من السيطرة على الظروف، لا بد أولًا أن تسيطر على نفسك. والسيطرة على النفس هي أصعب مهمة يمكنك القيام بها، فإن لم تقهر ذاتك، فسوف تقهرك هي، فيمكنك عندما تنظر إلى المرآة أن ترى صديقًا وعدوًا لك في الوقت نفسه.

٦. **الصحة المعتلة.** لا يستطيع أي شخص الاستمتاع بنجاح باهر دون التمتع بصحة جيدة، والكثير من أسباب الصحة المعتلة خاضعة للسيطرة. ومن بين أهمها:

- الإفراط في تناول الأطعمة غير المفيدة للصحة
- عادات تفكير خاطئة؛ التعبير عن السلبيات
- الممارسات الجنسية الخاطئة والانغماس المفرط في الجنس
- عدم ممارسة تمرينات بدنية كافية
- عدم الحصول على كم كافٍ من الهواء النقي بسبب التنفس غير الصحيح

٧. **تأثيرات بيئية سلبية في أثناء الطفولة.** "من شب على شيء شاب عليه". معظم من لديهم نزعات إجرامية يكتسبونها نتيجة للبيئة السيئة التي نشأوا فيها والمعارف غير الملائمين في طفولتهم.

٨. **التسويف.** هذا هو واحد من أكثر أسباب الفشل شيوعًا. "تسويف الرجل العجوز" هو شيء يلازم كل الناس الذين ينتظرون فرصة لإفساد فرصهم في تحقيق النجاح. معظمنا يفشل في حياته لأننا ننتظر الوقت السليم للبدء في القيام بشيء ذي قيمة. لا تنتظر، فالوقت لن يكون قط "مناسبًا". ابدأ من حيث تقف، واعمل بأية أدوات تمتلكها، وسوف تجد أدوات أفضل

بمضيك قدمًا.

٩. **الافتقار إلى المثابرة.** معظمنا يتسمون بأنهم "بادئون" جيدون ولكن "منتهون" سيئون لكل شيء يبدأونه. علاوة على هذا، ينزع الناس للاستسلام عند بزوغ أولى أمارات الهزيمة. ليس هناك بديل للمثابرة. فالشخص المثابر يكتشف أن "فشل الرجل العجوز" هذا يصاب في النهاية بالتعب ويرحل بعيدًا، فالفشل لا يستطيع التكيف مع المثابرة.

١٠. **الشخصية السلبية.** ليس هناك أي أمل في النجاح للشخص الذي ينفر الناس من خلال شخصية سلبية. فالنجاح يتأتى بتطبيق *القوة*، وتتحقق القوة عبر الجهود التعاونية للآخرين. والشخصية السلبية لن تستحث على التعاون.

١١. **الافتقار إلى دافع جنسي خاضع للسيطرة.** الطاقة الجنسية هي الأقوى بين كل الدوافع التي تستحث الناس على *الفعل*. ولأنها الأقوى بين كل المشاعر، لا بد من السيطرة عليها عبر الإحالة وتحويلها إلى قنوات أخرى.

١٢. **رغبة غير خاضعة للسيطرة في "شيء مقابل لا شيء".** إن غريزة المقامرة تدفع ملايين الناس نحو الفشل. *والدليل على هذا يمكن إيجاده في دراسة عن إخفاقات شركات الإنترنت في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، والذي حاول خلاله ملايين الناس صنع المال بالاستثمار في الشركات الزائلة وغير الموثوق بها.*

١٣. **الافتقار إلى قدرة واضحة المعالم على اتخاذ القرار.** الأشخاص الذين يحرزون النجاح يصلون إلى القرارات بسرعة ويغيرونها ـ إن قاموا بتغييرها ـ ببطء شديد. والأشخاص الذين يفشلون يتوصلون إلى القرارات ـ إن توصلوا إليها ـ ببطء شديد، ويغيرونها كثيرًا وبسرعة. إن التردد والمماطلة توأمان، وعند إيجاد واحد منهما، يمكن إيجاد الآخر أيضًا. استأصل هذا الزوج قبل أن يكبلك تمامًا في طاحونة الفشل.

١٤. **واحد أو أكثر من المخاوف الستة الرئيسية.** قمنا بتحليل هذه المخاوف لأجلك في الفصل الخامس عشر. فلابد أن تسيطر عليها قبل أن تستطيع التسويق لخدماتك بفاعلية.

١٥. **الاختيار لشريك حياة خاطئ.** وهذا هو أحد أكثر أسباب الفشل شيوعًا،

فالزواج يخلق علاقة حميمية بين الناس. وإذا لم تكن هذه العلاقة متناغمة، يكون الفشل هو النتيجة. علاوة على هذا، سيكون شكلًا من الفشل يتصف بالبؤس والتعاسة، مدمرًا كل أمارات الطموح.

١٦. **الحذر المفرط.** إن الشخص الذي لا يخاطر برضا بوجه عام بالمتبقي عندما ينتهي الآخرون من الاختيار. والحذر المفرط في مثل سوء قلة الحذر. فكلاهما سلوك متطرف لا بد من توخي الحرص منه، فالحياة نفسها مليئة بعنصر المخاطرة.

١٧. **الاختيار الخاطئ للزملاء في العمل.** وهذا هو أحد الأسباب الشائعة للفشل في العمل. في أثناء تسويقك خدمتك، لا بد أن تحرص على اختيار مدير يكون بمثابة إلهام، والذي يتمتع بالذكاء والنجاح. فنحن نحاكي هؤلاء الذين تربطنا بهم علاقة وطيدة. اختر مديرًا يستحق المحاكاة.

١٨. **الإيمان بالخرافات والتحيز.** الإيمان بالخرافات هو أحد أشكال الخوف. وهو دلالة كذلك على الجهل. والناس الذين ينجحون يتمتعون بعقول متفتحة ولا يخشون شيئًا.

١٩. **الاختيار الخاطئ للوظيفة.** لا يستطيع أحد النجاح في مسعى لا يحبه، فأهم خطوة في تسويقك خدماتك هي اختيار مهنة يمكنك أن تكرس لها نفسك بإخلاص.

٢٠. **الافتقار إلى تركيز الجهود.** إن من يقوم بكل المهن نادرًا ما يكون بارعًا في أي منها. ركز جهودك على هدف رئيسي محدد.

٢١. **عادة الإنفاق غير المميز.** المبذرون لا يمكنهم النجاح، لأنهم معرضون *للفقر*. كون عادة الادخار المنهاجي من خلال تنحية نسبة محددة من دخلك جانبًا، فالمال في البنك يمنحك قاعدة آمنة للغاية من *الشجاعة* عند المساومة لبيع خدماتك. ودون المال، سيتوجب عليك أخذ ما يعرض عليك، وأن ترضى به.

٢٢. **الافتقار إلى الحماسة.** دون الحماسة، لا يمكن للمرء أن يكون مقنعًا. علاوة على هذا، الحماسة معدية، والشخص الذي يمتلكها، ويسيطر عليها، يُرحب به بوجه عام في أية مجموعة.

٢٣. **التعصب.** إن الشخص الذي يتعامل مع موضوع ما بضيق أفق نادرًا ما

يحرز أي تقدم. والتعصب يعني أن الشخص يتوقف عن اكتساب معرفة. وأكثر أشكال التعصب دمارًا هي تلك المرتبطة بالدين والعرق والاختلافات السياسية في الرأي.

٢٤. **الإدمان.** من أكثر أشكال الإدمان دمارًا هي تلك المرتبطة بتناول الطعام وشرب الكحوليات والأنشطة الجنسية، فالانغماس المفرط في أي من هذه الأنشطة قاتل للنجاح.

٢٥. **عدم القدرة على التعاون مع الآخرين.** معظم الناس يخسرون وظائفهم وفرصهم الكبيرة في الحياة بسبب هذا الخطأ أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة. فهو عيب لا يغض الطرف عنه أو يتحمله أي مدير أو قائد كفء.

٢٦. **امتلاك قوة ليست مكتسبة من خلال الجهد الذاتي.** (أبناء وبنات الأسر الثرية، وآخرون يورثون مالًا لم يجنوه بجهدهم). إن القوة في يد أحد لم يكتسبها تدريجيًّا عادة ما تكون قاتلة للنجاح، فالثراء السريع عادة ما يكون أخطر من الفقر.

٢٧. **عدم الأمانة المتعمدة.** ليس هناك بديل للأمانة. وربما تضطر ظروف قهرية غير خاضعة للسيطرة المرء على ألا يكون أمينًا لفترة مؤقتة، دون أن يتسبب في ضرر دائم. ولكن ليس هناك أمل في الناس الذين يختارون عدم الأمانة بإرادتهم. فآجلًا أم عاجلًا، سوف تتكشف أعمالهم وسوف يدفعون الثمن بخسارة سمعتهم بل وقد يصل الأمر إلى خسارتهم لحريتهم.

٢٨. **الأنانية والغرور.** تعد هذه الخصائص أضواء حمراء تنبه الآخرين وتجعلهم يبقون بمنأى عن صاحبها. وهي قاتلة للنجاح.

٢٩. **التخمين بدلًا من التفكير.** يدفع الشعور بالكسل واللامبالاة معظم الناس لعدم الاهتمام بالحصول على *الحقائق* التي تساعدهم على *التفكير بدقة*، فهم يفضلون العمل من منطلق "آراء" توصلوا إليها بالتخمين أو الأحكام السريعة.

٣٠. **نقص رأس المال.** وهذا هو سبب شائع للفشل بين هؤلاء الذين ينخرطون في مجال العمل للمرة الأولى دون أن يكون لديهم احتياطي من رأس المال لامتصاص صدمة أخطائهم ولدفعهم للأمام حتى يبنوا سمعة.

٣١. أسفل هذه النقاط أدرج أي سبب للفشل عانيته والذي لم ندرجه في القائمة السابقة.

ويوجد في أسباب الفشل الثلاثين هذه وصف لمآسي الحياة والتي تعد وثيقة الصلة بكل شخص يحاول ويفشل. وسوف تحقق فائدة إن استطعت حث شخص ما يعرفك جيدًا على تفحص هذه القائمة معك، والمساعدة على تحليلك باستخدام الثلاثين سببًا للفشل. فأنت ستجني بذلك فائدة أكثر من تلك التي ستجنيها إن حاولت هذا وحدك، فمعظم الناس لا يستطيعون رؤية أنفسهم كما يراهم الآخرون.

فواحدة من أقدم النصائح المعروفة هي: "اعرف نفسك!". فإن كنت تريد تسويق البضائع بنجاح، لا بد لك أن تتعرف جيدًا على هذه البضائع. والشيء نفسه ينسحب على تسويقك خدماتك. فينبغي لك أن تعرف كل نقاط ضعفك حتى تتمكن إما من إصلاحها أو التخلص منها تمامًا. ولا بد أن تعرف نقاط قوتك حتى تجذب الانتباه إليها وأنت تبيع خدماتك. فيمكنك معرفة نفسك فقط عبر التحليل الدقيق.

وثمة شاب تقدم لمدير إحدى الشركات المعروفة لنيل وظيفة ارتكب حماقة الجهل بالذات هذه، فهو ترك انطباعًا جيدًا للغاية حتى سأله المدير عن الراتب الذي يتوقعه. أجاب بأنه ليس لديه مبلغ محدد في ذهنه (الافتقار إلى هدف محدد). قال المدير في ذلك الحين: "سوف ندفع لك ما تستحقه بعد تجربتك لأسبوع".

أجاب المتقدم: "لن أقبل بهذا، *لأنني أتقاضى أكثر من هذا في المكان الذي أعمل به حاليًا*".

قبل أن تبدأ حتى في التفاوض بشأن إعادة النظر في راتبك حيث تعمل حاليًا، أو عند بحثك عن وظيفة في مكان آخر، *تأكد أنك تستحق أكثر مما تتلقاه الآن.*

فمسألة رغبتك في المال هي شيء - فكل الناس يريدون المال - ومسألة *استحقاقك المزيد* هي شيء مختلف تمامًا! فالكثير من الناس يخلطون بين رغباتهم وبين مستحقاتهم المنصفة. فمتطلباتك أو رغباتك المالية لا علاقة لها على الإطلاق *بقيمتك*. وما يحدد قيمتك هو قدرتك على تقديم خدمة مفيدة أو موهبتك في حث الآخرين على تقديم مثل هذه الخدمة.

قم بجرد نفسك

٢٨ سؤالًا يجب عليك الإجابة عنها

إن التحليل السنوي للذات ضروري للتسويق الفعال للخدمات كضرورة إجراء جرد سنوي للبضائع. علاوة على هذا، لا بد أن يكشف التحليل السنوي عن انخفاض في نسبة الأخطاء وارتفاع في نسبة المميزات. فهل الشخص يحرز تقدمًا أم يقف في مكانه أم يتقهقر للوراء في الحياة. ولا بد أن يكون هدف المرء بالطبع هو أن يحرز تقدمًا. وسوف يوضح التحليل السنوي للذات ما إذا تم إحراز تقدم، وفي هذه الحالة، ما قدره. وهو سيوضح كذلك أية خطوات للوراء ربما يكون المرء اتخذها. والتسويق الفعال للخدمات يتطلب تقدم المرء للأمام، حتى إذا كان هذا التقدم بطيئًا.

ولا بد من إجرائك لتحليلك السنوي لذاتك في نهاية كل عام حتى تستطيع أن تدرج في قرارات العام الجديد أية تحسينات يشير التحليل أنه لا بد من القيام بها. أجر هذا الجرد بأن تطرح على نفسك الأسئلة التالية، ومن خلال التحقق من أجوبتك مع شخص لن يسمح لك بخداع نفسك فيما يتعلق بدقتها.

استبيان التحليل الذاتي للجرد الشخصي

١. هل حققت الهدف الذي وضعته كهدفي في هذا العام؟ (لا بد أن يكون لديك هدف سنوي محدد تحققه كجزء من هدفك الأكبر في الحياة).
٢. هل الخدمة التي قدمتها تتصف بأعلى مستوى جودة يمكنني تقديمه، أم كان بوسعي تحسين أي جزء من أجزاء هذه الخدمة؟
٣. هل قدمت الخدمة بأكبر كم ممكن أستطيعه؟
٤. هل كانت الروح التي تحليت بها متناغمة ومتعاونة طوال الوقت؟
٥. هل سمحت لعادة *التسويف* بأن تقلل من كفاءتي، وفي هذه الحالة، إلى أي مدى؟
٦. هل حسنت من *شخصيتي*، وفي هذه الحالة، كيف؟
٧. هل كنت *مثابرًا* فيما يتعلق بالتزامي بخططي حتى الانتهاء منها؟
٨. هل توصلت إلى *قرارات بسرعة وبحسم* في كل المواقف؟

٩. هل سمحت لأي واحد من المخاوف الستة أو جميعها (انظر الفصل ١٥) بالتقليل من كفاءتي؟

١٠. هل كنت "مفرط الحذر" أم "قليل الحذر"؟

١١. هل كانت علاقتي بزملائي في العمل طيبة أم سيئة؟ وإن كانت سيئة، فهل اللوم يقع عليَّ جزئيًّا أم كليًّا؟

١٢. هل بددت أيًّا من طاقتي عبر الافتقار إلى تركيز الجهود؟

١٣. هل كنت متفتح العقل وحليمًا في أثناء التعامل مع كل الموضوعات؟

١٤. كيف استطعت تحسين قدرتي على تقديم الخدمة؟

١٥. هل اتصفت أيٌّ من سلوكياتي بالتعصب؟

١٦. هل اتصفت ـ سواء علانية أو سرًّا ـ بالأنانية؟

١٧. هل انتهجت سلوكًا مع زملائي دفعهم إلى احترامي؟

١٨. هل كانت آرائي وقراراتي قائمة على التخمين، أم دقة التحليل والفكر؟

١٩. هل اتبعت عادة موازنة وقتي ونفقاتي ودخلي وهل كنت متحفظًا في هذه الموازنات؟

٢٠. كم قدر الوقت الذي كرسته للجهد غير المربح والذي كان بوسعي الاستفادة منه لتحقيق مميزات أكبر؟

٢١. كيف أستطيع إعادة موازنة وقتي وتغيير عاداتي حتى أستطيع التحلي بمزيد من الفاعلية في العام التالي؟

٢٢. هل ارتكبت سلوكًا لم يستحسنه ضميري؟

٢٣. كيف قدمت خدمة أكثر وأفضل من تلك التي أخذت مقابلًا لها؟

٢٤. هل ظلمت أحدًا، وإن حدث هذا، فكيف؟

٢٥. إن كنت أنا من سيشتري خدماتي لهذا العام، فهل كنت سأصبح راضيًا عما اشتريت؟

٢٦. هل كان مشتري خدماتي راضيًا عن الخدمة التي قدمتها له، وإن لم تكن الحال كذلك، فلماذا؟

٢٧. هل أمتهن الوظيفة المناسبة، وإن لم يكن الحال كذلك، فلماذا؟

٢٨. ما معدلي الحالي للنجاح وفقًا لمبادئه الرئيسية (اكتب هذا المعدل بإنصاف وبصراحة، واجعل شخصًا آخر يتمتع بشجاعة كافية ليتوصل إليه بدقة أن يتحقق منه).

بعد أن قرأت واستوعبت المعلومات الواردة بهذا الفصل، أنت الآن مستعد لوضع خطة عملية لتسويق خدماتك، فهؤلاء الذين فقدوا ثرواتهم وهؤلاء الذين في بداية طريقهم لكسب المال ليس لديهم شيء سوى خدماتهم ليقدموها مقابل الثروات. لهذا من الضروري أن يكون لديهم المعلومات العملية الضرورية لتسويق خدماتهم حتى يحصلوا على أعلى المميزات.

والمعلومات الواردة بهذا الفصل ستكون بالغة القيمة لمديري شئون الأفراد ومديري التوظيف وغيرهم من المديرين المسئولين عن اختيار الموظفين والحفاظ على استمرارية شركات فعالة. إن كنت تتشكك في هذه العبارة، فاختبر صحتها بالإجابة عن أسئلة تحليل الذات الثمانية والعشرين كتابة. في الواقع، سيكون ذلك مثيرًا ومربحًا حتى لو كنت لا تشكك في صحة العبارة.

أين وكيف تجد فرصًا لتجمع ثروات؟

الآن بعد أن حللنا المبادئ التي يمكن بمساعدتها جمع الثروات، نجد أنفسنا مدفوعين لطرح هذا السؤال: "أين يمكن للمرء إيجاد فرص جيدة لتطبيق هذه المبادئ؟". حسنًا، دعنا نجر جردًا ونر ماذا يمكن لاقتصاد الغرب أن يقدم للشخص الذي يبحث عن الثروات، كبيرة كانت أم صغيرة.

وكبداية، دعنا نتذكر أننا جميعًا نعيش في مجتمع يتمتع فيه كل شخص يتقيد بالقانون بحرية الفكر وحرية الفعل. ومعظمنا لم يقيم قط مميزات هذه الحرية. فلم تسبق لنا مقارنة حريتنا التي لا حدود لها بالحريات المكبلة في مجتمعات أخرى.

فهنا نتمتع بحرية الفكر؛ حرية الاختيار والاستمتاع بالتعليم؛ حرية الممارسة الدينية؛ حرية الممارسات السياسية؛ الحرية في اختيار العمل أو الحرفة أو المهنة؛ حرية جمع وامتلاك بدون إزعاج *كل الممتلكات التي يمكننا* جمعها ؛ الحرية في اختيار مكان إقامتنا؛ حرية الزواج؛ الحرية من خلال توافر فرص متساوية لكل الأعراق؛ حرية السفر؛ حرية اختيار الطعام؛ وحرية اختيار *أية منزلة في الحياة نعد لها أنفسنا*. ولدينا أشكال أخرى من أشكال الحرية، ولكن هذه القائمة تمدنا برؤية من الأعلى لأهم الأمور في حياتنا، والتي تشمل *الفرص* التي لا تقدر بقيمة.

ثانيًا، دعنا نعد ثانية بعض النعم التي وضعتها في أيدينا حريتنا الواسعة. تأمل الأسرة المتوسطة في المجتمع الغربي مثلًا (أي الأسرة ذات الدخل المتوسط) واحصر الفوائد المتاحة لكل عضو من أعضاء الأسرة.

- **الطعام**. بسبب الحرية العالمية التي نتمتع بها، فمتاح للأسرة المتوسطة، عند باب منزلها، مقدرة على اختيار الطعام بأسعار في نطاق قدراتها المادية.
- **المأوى**. تعيش هذه الأسرة في منزل مريح، تتم تدفئته عن طريق الغاز، وإضاءته بالكهرباء، مع توافر غاز للطهي، وكل ذلك بمعدل معقول. والخبز المحمص الذي يتناولونه في الصباح يتم تحميصه في المحمصة الكهربائية؛ ويتم تنظيف السجاد بمكنسة كهربائية تعمل بالكهرباء. المياه الساخنة والباردة متاحة في جميع الأوقات، في المطبخ وفي دورة المياه. يحفظ الطعام باردًا في الثلاجة التي تعمل بالكهرباء. تجفف الزوجة شعرها وتغسل ملابسها وتقوم بكيها بأجهزة كهربائية سهلة التشغيل، والتي تدب فيها الطاقة بمجرد وضع القابس في الجدار. يحلق الزوج باستخدام ماكينة حلاقة كهربائية. وهم يتلقون ترفيهًا من كل أنحاء العالم على مدار ٢٤ ساعة في اليوم إن أرادوه من خلال تشغيل التلفاز فحسب.
- **الملابس**. الرجال والنساء في المجتمع الغربي يمكنهم سد احتياجاتهم من الملابس بأسعار تتسم بأنها في متناول الأسرة المتوسطة.

لقد أتينا فقط على ذكر الحاجات الأساسية الثلاث المتمثلة في الطعام والملابس والمأوى. والمواطن المتوسط يتمتع بمميزات أخرى متاحة في مقابل جهد متواضع، لا يتعدى الثماني ساعات يوميًّا من العمل. ومن بين هذه المميزات ميزة امتلاك سيارة، والتي يستطيع المرء أن يغدو ويذهب بها كيفما يشاء، بسعر زهيد للغاية.

"المعجزة التي أرسلت لنا بهذه النعم"

لأنه ليس لديَّ شيء أشكو منه، أو ضغينة لأعبر عنها، أو أية دوافع خفية، حظيت بشرف التحليل الصريح لهذا *الشيء* الغامض والمجرد والمساء فهمه بشكل كبير

الذي أرسل لنا هذه النعم سابقة الذكر، والفرص لجمع الثروات، والحريات بجميع أنواعها.

إنني أملك الحق في تحليل مصدر وطبيعة هذه القوة غير المرئية لأنني أعرف، وعرفت منذ أكثر من ربع قرن مضى، كثيرًا من الناس ممن نظموا هذه القوة، والكثيرون المسئولون الآن على الحفاظ عليها.

إن اسم فاعل الخير الغامض هذا هو *رأس المال!*

ورأس المال لا يتضمن المال فحسب، ولكنه يتضمن أيضًا مجموعات الناس المنظمة والذكية التي تخطط لطرق ووسائل لاستخدام المال بفاعلية لتحقيق منفعة للعامة، وتحقيق مكاسب لأنفسهم.

وتشمل هذه المجموعات العلماء والمعلمين والكيميائيين والمحللين الماليين وخبراء العلاقات العامة وخبراء المواصلات والمحاسبين والمحامين والأطباء والرجال والنساء الذين يتمتعون بمعرفة متخصصة في كل مجالات الصناعة والعمل، فهم يمهدون الطريق ويجربون ويتركون أثرًا في مجالات ومساع جديدة. إنهم يساندون الكليات والمستشفيات والمدارس ويبنون طرقًا جيدة وينشرون الصحف ويدفعون معظم التكاليف التي تتكبدها الحكومة ويعتنون بالتفاصيل الكثيرة اللازمة للتقدم البشري. بإيجاز، الرأسماليون هم عقول الحضارة لأنهم يوفرون النسيج الذي يتكون منه التعليم والتنوير والتقدم البشري.

فمال بدون عقول هو شيء خطير. فعند استخدامه بالشكل الصحيح، يصبح من أهم ضروريات الحضارة. فإفطار بسيط لأسرة من المدينة يحتوي على عصير جريب فروت، والحبوب، والبيض، والخبز والزبد، والشاي والسكر لا يمكن توفيره بسعر معقول إن لم يتم تقديم رأس المال المنظم للآلات والسفن والسكك الحديدية والجيوش الضخمة من الأشخاص المدربين كي يجعلوا هذه الأشياء متاحة.

ويمكنك أن تأخذ فكرة بسيطة عن أهمية *رأس المال المنظم* من خلال محاولة تخيل نفسك مثقلًا بمسئولية جمع وتسليم إفطار بسيط لأسرة المدينة سالفة الذكر بدون مساعدة رأس المال.

فلكي توفر الشاي، ستضطر أن تسافر إلى الصين أو الهند. وإلا إذا كنت سباحًا ماهرًا فسوف يصيبك التعب قبل أن تتمكن من قطع هذه الرحلة حول العالم. بعد ذلك ستقابلك مشكلة أخرى. فما الذي ستستخدمه كبديل للمال، حتى لو كنت تتمتع بقوة الاحتمال البدنية التي تمكنك من عبور المحيط سباحة؟

ولتوفير السكر، ستضطر أن تقطع رحلة أخرى سباحة إلى إحدى جزر الكاريبي، أو تسير مسافة طويلة إلى إحدى مزارع قصب السكر. ولكن حتى في ذلك الحين ستعود بدون السكر، لأن الجهد المنظم والمال ضروريان لإنتاج السكر، ناهيك عما يتطلبه الأمر لتكريره ونقله وتسليمه إلى طاولة الإفطار.

ويمكنك الحصول على البيض بسهولة، ولكنك ستقطع مسافة طويلة للغاية قبل أن تتمكن من توفير كوبين من عصير الجريب فروت.

وستقطع رحلة طويلة أخرى سيرًا إلى مكان يزرع القمح عندما ترغب في توفير الأربع شرائح من الخبز الأبيض.

ولا بد من شطب الحبوب من القائمة لأنها لن تتوافر إلا من خلال عمل مجموعة مدربة ومنظمة من الناس والآلات المناسبة، *وجميعهم يتطلبون توافر رأس مال.*

وفي أثناء الراحة، يمكنك أن تقطع رحلة أخرى سباحة إلى أمريكا الجنوبية، حيث تقطف موزتين، وفي طريق عودتك يمكنك أخذ أكثر الطرق المختصرة إلى مزرعة ألبان لجلب بعض الزبد والكريمة. في ذلك الحين ستكون أسرتك مستعدة للجلوس والاستمتاع بالإفطار.

يبدو هذا سخيفًا، أليس كذلك؟ حسنًا، الإجراء الموصوف سيكون هو الطريقة الوحيدة الممكنة لجلب هذه الأصناف البسيطة من الطعام إلى قلب المدينة إن لم يكن لدينا نظام رأس مال.

إن حجم رأس المال الضروري لبناء وصيانة السكك حديدية والسفن المستخدمة في تسليم هذا الإفطار البسيط ضخم للغاية حتى إنه يذهل خيال المرء. فهو يصل إلى مئات الملايين من الدولارات، ناهيك عن جيوش الموظفين المدربين اللازمين لتشغيل السفن والقطارات. ولكن المواصلات هي فقط جزء من متطلبات الحضارة الحديثة، فقبل أن يكون هناك أي شيء لشحنه، لا بد من حصد شيء من الأرض، أو تصنيعه وإعداده للسوق. وهذا يتطلب ملايين الدولارات لشراء آلات ومعدات وصناديق والقيام بعمليات تسويق، ودفع أجور ملايين الرجال والنساء.

والسفن والسكك الحديدية لا تبزغ من خلال الأرض وتعمل من تلقاء نفسها، فهي تأتي استجابة لنداء الحضارة، من خلال الجهد والبراعة والقدرة المنظمة للأشخاص ممن يمتلكون خيالاً وإيمانًا [illegible] وإصرارًا ومثابرة! ويعرف هؤلاء الناس باسم الرأسماليين. إن ما يحفزهم هو الرغبة في البناء والتشييد والإنجاز

وتقديم خدمات مفيدة وجني أرباح وجمع ثروات. *ولأنهم يقدمون خدمة لن يوجد بدونها حضارة*، فهم يضعون أنفسهم على طريق الثروات العظيمة.

ولمجرد جعل السجل بسيطًا ومفهومًا، سأضيف أن الرأسماليين هؤلاء هم الأشخاص أنفسهم الذين سمعنا خطباء المنبر المؤقتين يتحدثون عنهم. إنهم الأشخاص أنفسهم الذين يشير إليهم المتطرفون والمبتزون والسياسيون غير الأمناء بأنهم من يحصلون على "فوائد مفترسة".

وأنا لا أحاول تقديم مذكرة مع أو ضد أية مجموعة من الناس أو أي نظام في الاقتصاد. ولا أحاول شجب المساومات الجماعية عندما أشير إلى "قادة الاتحاد"، ولا أهدف كذلك إلى منح ميثاق شرف لكل الأفراد الذين يعرفون باسم الرأسماليين.

فالغرض من هذا الكتاب ـ وهو غرض كرست له بإخلاص أكثر من ربع قرن ـ هو أن أقدم لكل من يريدون المعرفة أكثر فلسفة يمكن الاعتماد عليها لجمع الثروات بأية مبالغ يريدونها.

وقمت هنا بتحليل المميزات الاقتصادية للنظام الرأسمالي لغرض مزدوج يتمثل في توضيح:

١ ـ أن كل من يبحثون عن الثروات لا بد أن يدركوا ويكيفوا أنفسهم مع النظام الذي يسيطر على كل مداخل الثروات سواء كانت صغيرة أم كبيرة، و

٢ ـ أنهم لا بد أن يبرزوا هذا الجانب من الصورة الداحض لذلك الذي يعرضه السياسيون والمهيجون الشعبيون ممن يشيرون إلى رأس المال المنظم وكأنه شيء مسمم.

إن هذا لهو مجتمع رأسمالي. فقد طور عبر استخدام رأس المال، ونحن يا من ندعي بحقنا في مشاطرة نعم الحرية والفرص، يا من نريد جمع الثروات هنا، لا بد أن نعرف أنه لا الثروات ولا الفرص ستكون متاحة لنا إن لم يوفر *رأس المال المنظم* هذه الفوائد.

إن كنت واحدًا ممن يؤمنون بأن الثروات يمكن جمعها من خلال تنظيم الناس لأنفسهم في مجموعات والمطالبة بمزيد من الأجر على خدمة أقل، إن كنت واحدًا من هؤلاء الذين يطالبون المساعدة من الحكومة دون المعاناة من اضطراب

الصباح الباكر حيث يسلم المال لك، إن كنت واحدًا من هؤلاء الذين يؤمنون بإعطاء أصواتهم للسياسيين مقابل سن قوانين تسمح لهم بالغزو على أموال العامة، فلتهنأ بما تؤمن به وأنت تمتلئ ثقة أن ما من أحد سيزعجك لأن *هذا بلد حر حيث لكل شخص الحرية في الإيمان بما يشاء*، حيث يستطيع كل الناس تقريبًا الحياة دون بذل جهد كبير، وحيث يستطيع الكثيرون الحياة دون القيام بأي عمل بالمرة.

ومع ذلك، ينبغي أن تعرف الحقيقة كاملة بشأن هذه *الحرية* التي يفخر بها كثير من الناس ويفهمها القليلون. فبقدر ما هي عظيمة وبقدر ما هي واسعة الامتداد وبقدر مميزاتها، *فليس بإمكانها تقديم الثروات بدون بذل جهد*.

فهناك طريقة واحدة يمكن التعويل عليها لجمع الثروات والاحتفاظ بها بطريقة قانونية، وهي بتقديم خدمة كاملة. فلم يتم اختراع أي نظام يُمكن الناس من جمع الثروات بطريقة قانونية من خلال قوة الأعداد فقط، أو بدون المنح في المقابل قيمة من نوع أو آخر.

إن هناك مبدأ يعرف باسم قانون علم الاقتصاد! وهو أكثر من مجرد نظرية، فهو قانون لا يستطيع أي شخص هزيمته.

لاحظ جيدًا اسم المبدأ وتذكره، لأنه أقوى كثيرًا من كل السياسيين والآلات السياسية. وهو يوجد خارج نطاق سيطرة كل اتحادات العمل. ولا يمكن السيطرة أو التأثير عليه أو رشوه من قبل المبتزين أو القادة الذين ينصبون أنفسهم قادة في أي موقف. علاوة على هذا، *فهو لديه عين ترى كل شيء ونظام مثالي لإمساك الدفاتر* والذي يحتفظ فيه بحساب دقيق للصفقات التي أجراها كل إنسان متورط في محاولة الأخذ دون العطاء. فآجلًا أم عاجلًا يأتي مدققوه ويتفحصون سجلات الأشخاص سواء المهمين أو صغار الحجم ويطالبون بمحاسبتهم.

ونظام "الشركات التجارية الكبرى" أو "فوائد رأس المال المفترسة" أو أي اسم آخر تختار أن تطلقه على هذا النظام الذي منحنا الحرية يمثل مجموعة من الناس تفهم وتحترم وتهيئ نفسها مع *قانون الاقتصاد* القوي هذا. واستمرارهم المادي يعتمد على احترامهم هذا القانون.

تذكر أيضًا أن هذه هي مجرد البداية للمصادر المتاحة لجمع الثروة. فقد أتينا على ذكر عدد قليل فقط من الرفاهيات والأشياء غير الضرورية؛ ولكن تذكر أن مهمة إنتاج ونقل وتسويق هذه البضائع المحدودة توفر وظائف منتظمة *لعدة ملايين*

من الرجال والنساء والذين يتلقون مقابل عملهم عدة ملايين من الدولارات شهريًّا وينفقونها بحرية على الرفاهيات والضروريات.

تذكر على وجه التحديد أن خلف كل تبادل للسلع والخدمات الشخصية توجد وفرة من الفرص لجمع الثروات. وهنا تهب حريتنا لمساعدتنا. وليس هناك شيء يمنعك أو يمنع أي شخص من المشاركة بأي مقدار في الجهد المبذول للقيام بهذه الأعمال، فإن كان الشخص يمتلك موهبة فائقة أو تدريبًا أو خبرة، فإنه يستطيع جمع الثروات بكميات كبيرة. وهؤلاء غير المحظوظين بدرجة كبيرة يمكنهم جمع كميات أقل، فيمكن لأي شخص كسب عيشه مقابل مقدار هزيل جدًّا من الجهد.

لذلك ها أنت ذا!

لقد عرضت *الفرصة* بضائعها أمامك. اخط خطوة للأمام، واختر ما تريد، وضع خطتك، ونفذها، وواصل تنفيذها بمثابرة. والمجتمع "الرأسمالي" سيتولى باقي المهمة نيابة عنك. يمكنك الاعتماد كثيرًا على ما يلي: **المجتمع الرأسمالي يمنح كل شخص فرصة لتقديم خدمة مفيدة ولجمع ثروات تتناسب مع قيمة هذه الخدمة.**

فلا ينكر النظام على أحد هذا الحق، ولكنه لا يستطيع أن يعد *بشيء مقابل لا شيء*. فقانون علم الاقتصاد نفسه يتحكم بشكل غير قابل للتغير في النظام والذي لا يدرك ولا يتحمل لفترة طويلة *الأخذ بدون المنح*.

إن من سن قانون علم الاقتصاد هو الطبيعة! وليست هناك محكمة يمكن لمنتهكي هذا القانون الاحتكام لها، فالقانون يفرض عقوبات على انتهاكه ويمنح مكافآت ملائمة لملاحظته، دون تدخل أو إمكانية تدخل أي كائن بشري. وهذا القانون لا يمكن إبطاله، فهو ثابت كالنجوم في السموات وخاضع لـ ـ ويعد جزءًا من ـ النظام نفسه الذي يتحكم في النجوم.

هل يمكن للمرء أن يرفض التعايش مع قانون علم الاقتصاد؟

بالتأكيد! إن هذا مجتمع حر، حيث يولد الجميع بحقوق متساوية بما في ذلك حق تجاهل قانون علم الاقتصاد. ماذا يحدث في ذلك الحين؟ حسنًا، لا شيء يحدث إلى أن ينضم أعداد أكبر من الناس إلى قوى تعلن تجاهلها للقانون، وتأخذ ما تريد بالقوة. *ثم يأتي الديكتاتور، والذي يملك فرقًا مطلقة للنار وأسلحة آلية!*

ونحن لم نصل بعد إلى هذه المرحلة، ولكننا تعلمنا كل ما نريد معرفته عن كيفية عمل النظام. ربما يحالفنا الحظ بما فيه الكفاية وألا نجابه بصورة شخصية

هذه الحقيقة المفزعة. فبدون شك نحن نفضل الاستمرار في التمتع بحرية *التعبير وحرية الفعل وحرية تقديم خدمات مفيدة في مقابل الثروات.*

وهذه الملاحظات ليست قائمة على خبرة قصيرة المدى، فهي نتاج خمسة وعشرين عامًا من التحليل الدقيق للأساليب التي استخدمها كل من أكثر الرجال نجاحًا وفشلًا والذين سبق لأمريكا أن عرفتهم.

الفصل الثامن

القدرة على اتخاذ القرار:

التغلب على التسويف

(الخطوة السابعة نحو جمع الثروات)

إن التحليل الدقيق لأكثر من ٢٥٠٠٠ رجل وامرأة ممن جابهوا الفشل كشف لي عن حقيقة مهمة وهي أن *الافتقار إلى القدرة على اتخاذ القرار* يعتبر من بين الأشياء التي تتصدر قائمة الأسباب الثلاثين الرئيسية *للفشل*. وتلك ليست مجرد نظرية ـ إنها حقيقة.

والتسويف، وهو عكس القدرة على اتخاذ القرار، هو عدو شائع لابد على الجميع قهره.

وسوف تحظى بالفرصة لاختبار قدرتك على التوصل إلى قرارات سريعة ومحددة عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب، وستكون مستعداً للبدء في تطبيق المبادئ التي يصفها.

وتحليل عدة مئات من الناس نجحوا في جمع ثروات تعدت المليون دولار كشف لي أن كل واحد منهم تحلى بعادة التوصل إلى القرارات بسرعة وتغيير هذه القرارات ببطء، في حالة تغييرها وإذا ما غيروها. والأشخاص الذين يفشلون في جمع المال، بدون استثناء، يمتلكون عادة التوصل إلى قرارات، إن توصلوا إليها من الأساس، ببطء شديد، وتغيير هذه القرارات بسرعة وكثيرًا.

إحدى أبرز السمات التي تمتع بها "هنري فورد" هي عادته في التوصل إلى القرارات بسرعة وحسم، وتغييرها ببطء. وهذه السمة كانت قوية للغاية لدى السيد "فورد" حتى إنها أكسبته سمعة بأنه عنيد. وكانت هذه السمة هي التي حثت السيد

"فورد" على مواصلة تصنيع موديله الشهير "T" (أقبح سيـ في العالم)، في الوقت الذي نصحه فيه كل مستشاريه، والكثير من مشتريي السـ رة، أن يغيرها.

ربما تأخر السيد "فورد" كثيرًا في عمل التغيير، ولكن الجانب الآخر من القصة هو أن تمسك السيد "فورد" بقراره جلب له ثروة ضخمة قبل أن تصبح هناك حاجة فعلية لتغيير الموديل. ليس هناك شك أن عادة التشبث بالقرار التي تحلى بها "فورد" جعلت الآخرين يظنون أنه عنيد، ولكن هذه السمة أفضل من البطء في اتخاذ القرارات والسرعة في تغييرها.

إن معظم من يفشلون في جمع ثروات كافية لتلبية احتياجاتهم يمكنهم بوجه عام التأثر بسهولة بـ "آراء" الآخرين، فهم يسمحون للصحف وجيرانهم المنغمسين في القيل والقال أن يتولوا عملية التفكير نيابة عنهم. إن "الآراء" هي أرخص البضائع الموجودة على الأرض، فكل إنسان لديه سرب من الآراء يرغب في فرضها على أي شخص مستعد لتقبلها. إن كنت تتأثر بـ "آراء" الآخرين عند الوصول لقرارات، لن تنجح في أي مسعى، ناهيك عن تحويل *رغبتك* إلى مال.

فإن كنت تتأثر بآراء الآخرين، لن تكون لديك *رغبة* خاصة بك.

لا تستشر سوى نفسك عندما تبدأ في تطبيق المبادئ الموصوفة هنا، من خلال التوصل إلى قرارتك الخاصة واتباعها. لا تثق بأحد *سوى* مجموعة "عقلك المدبر"، وتوخ الحرص الشديد عند اختيار هذه المجموعة بحيث تختار هؤلاء فقط الذين يملكون تناغمًا وتعاطفًا كاملًا مع غرضك.

فالأصدقاء المقربون والأقرباء عادة ما يعرقلون، دون أن يقصدوا هذا، المرء من خلال "آرائهم" وفي بعض الأحيان عبر السخرية، والتي يقصد منها الفكاهة. إن آلاف الرجال والنساء يحملون عقد النقص معهم طوال حياتهم لأن شخصًا حسن النية ولكن جاهل دمر ثقتهم عبر "آرائه" أو سخريته.

إن لديك عقلًا خاصًا بك. استخدمه وتوصل إلى قراراتك الخاصة. وإن كنت بحاجة لحقائق أو معلومات من الآخرين لتتمكن من اتخاذ قرارات، كما سيحدث على الأرجح في كثير من الحالات، احصل على هذه الحقائق أو المعلومات التي تحتاج إليها بهدوء، دون الكشف عن غرضك.

فهي صفة من صفات الأشخاص الذين يملكون معرفة محدودة أن يحاولوا توليد الانطباع بأن لديهم كثيرًا من المعرفة. ومثل هؤلاء الأشخاص يكثرون من

السيطرة ويقللون من الاستماع. أبق عينيك وأذنيك مفتوحة وفمك مغلقًا إن رغبت في اكتساب عادة القدرة السريعة على اتخاذ القرار، فالناس الذين يتحدثون كثيرًا لا يفعلون أي شيء آخر، فإن كنت تتحدث أكثر مما تنصت، فأنت لا تحرم نفسك فقط من الكثير من الفرص لجمع معرفة مفيدة، ولكنك أيضًا تكشف عن *خططك وأغراضك* لأناس سيسعدهم هزيمتك، لأنهم يحسدونك.

تذكر أيضًا، أنه في كل مرة تفتح فمك في وجود شخص يملك وفرة من المعرفة، فأنت تكشف لهذا الشخص مخزونك المحدد من المعرفة أو افتقارك إياها! فالحكمة الحقيقية عادة ما تنعكس في التواضع والصمت.

ضع في ذهنك حقيقة أن كل شخص تعرفه يبحث، مثلك، عن فرصة لجمع المال. فإن تحدثت عن خططك بحرية مطلقة، قد تدهش عندما تعرف أن شخصًا آخر قد بلغ هدفك قبلك من خلال تنفيذ الخطط التي تحدثت عنها بحرية بدون حكمة.

فلتجعل واحدًا من أول القرارات التي تتخذها هو *أن تغلق فمك وتبقي أذنيك وعينيك مفتوحة*.

وكي تذكر نفسك باتباع هذه النصيحة، من الأفضل أن تنسخ العبارة التالية بحروف كبيرة وتضعها حيث يمكنك رؤيتها يوميًا:

أخبر العالم بما تنوي فعله، ولكن أولًا نفذه

وهذا يناظر مقولة "الأفعال وليس الأقوال هي الأهم".

الحرية وإما الموت فداء القرار

إن قيمة القرارات تتمثل في الشجاعة المطلوبة لاتخاذها، فالقرارات العظيمة التي كانت بمثابة قاعدة للحضارة تم التوصل إليها بخوض مخاطرات كبيرة، والتي تعني في الغالب احتمالية الموت.

فأخذ "لينكولن" قراره الشهير بإصدار إعلان تحرير العبيد، والذي حرر آلاف الأشخاص المستعبدين في أمريكا، وهو يعي بشكل كامل أن تصرفه سيقلب ضده آلاف الأصدقاء والمؤيدين السياسيين. عرف أيضًا أن تنفيذ هذا الإعلان سيعني

موت آلاف الرجال في ساحة المعركة. وفي النهاية، كلف "لينكولن" حياته. لقد تطلب هذا شجاعة.

وقرار "سقراط" بشرب كوب من السم، بدلًا من التخلي عن اعتقاده الشخصي، كان قرارًا شجاعًا. فقد قدم عجلة الزمن ألف سنة، ومنح الناس الذين لم يولدوا بعد حق حرية التفكير والكلام.

وقرار الجنرال "روبرت إي. لي" عندما انفصل عن الاتحاد وناصر الجنوب، كان قرارًا شجاعًا، لأنه عرف أنه قد يكلفه حياته، وأنه سيسلب آخرين حياتهم أيضًا.

ولكن أعظم القرارات على مستوى كل العصور، فيما يتعلق بمصلحة المواطن الأمريكي، تم التوصل إليه في فيلادلفيا في الرابع من يوليو، عام ١٧٧٦، عندما وقع ٥٦ رجلًا أسماءهم على وثيقة علموا أنها إما ستجلب الحرية لكل الأمريكيين، أو ستؤدي إلى إعدام الستة وخمسين رجلاً على آلة الإعدام!

وقد سمعت بالطبع عن هذه الوثيقة الشهيرة، ولكن ربما لم تستمد منها الدرس العظيم في الإنجاز الشخصي الذي تعلمه ببساطة.

نحن جميعًا نتذكر تاريخ هذا القرار التاريخي، ولكن قليلًا منا هم من يدركون الشجاعة التي تطلبها اتخاذ هذا القرار، فنحن نتذكر التاريخ كما تعلمناه؛ نحن نتذكر التواريخ، وأسماء الرجال الذين حاربوا؛ نتذكر فالي فورج ويورك تاون؛ نتذكر "جورج واشنطن" واللورد "كورنواليس". ولكننا لا نعرف الكثير عن القوى الفعلية خلف هذه الأسماء والتواريخ والأماكن. ونحن لا نعرف كذلك الكثير عن هذه القوة غير الملموسة، والتي منحت الحرية للأمريكيين قبل فترة طويلة من وصول جيوش واشنطن لـ يورك تاون.

نحن نقرأ تاريخ الثورة ونعتقد عن خطأ أن "جورج واشنطن" كان أبا لأمريكا، وأنه هو من نال الحرية للأمريكيين. والحقيقة هي أن "واشنطن" كان فقط عاملًا مساعدًا بعد الحدث، لأن جيوشه حظت بالنصر قبل فترة طويلة من استسلام اللورد "كورنواليس". وليس الغرض من هذا سلب "واشنطن" المجد الذي حققه عن جدارة. لكن الغرض هو إبداء كثير من الانتباه *للقوة* المذهلة التي كانت السبب الحقيقي في النصر.

إنها لمأساة حقيقية أن كتاب التاريخ لم يشيروا أقل إشارة إلى القوة التي لا تقاوم التي منحت الحرية لأمة استطاعت أن تضع معايير جديدة لاستقلال كل الشعوب على الأرض. وأقول إنها مأساة لأنها *القوة نفسها* التي يجب استخدامها من قبل كل شخص يتغلب على صعوبات الحياة، ويرغم الحياة على دفع السعر المطلوب.

دعنا نستعرض باختصار الأحداث التي ولدت هذه القوة. وتبدأ القصة بحدث وقع في بوسطن في الخامس من مارس لعام ١٧٧٠. كانت الجيوش البريطانية تجوب الشوارع، مهددة المواطنين بوجودهم. وقد استاء المستعمرون من سير رجال مسلحين وسطهم. وقد بدأوا التعبير عن استيائهم بصراحة، قاذفين بالحجارة والألقاب على الجنود المارين، حتى أعطى القائد أوامره: "ارفعوا حراب بندقياتكم ... هجوم!".

دارت المعركة. وقد أدت إلى موت وإصابة العديدين. وقد أثارت هذه الواقعة كثيرًا من الاستياء حتى إن مجلس الإقليم (والمشكلة من مستعمرين بارزين) دعا إلى اجتماع بغرض اتخاذ قرار حاسم. واثنان من أعضاء هذا المجلس كانا "جون هانكوك" و"صامويل آدامز". تحدثا بشجاعة وأعلنا أنه لا بد من اتخاذ إجراء لطرد الجنود البريطانيين من بوسطن.

وتذكر هذا - يمكننا أن نؤكد أن قرارًا في عقل رجلين كان هو بداية الحرية التي يتمتع بها الأمريكيون الآن. تذكر أيضًا، أن قرار هذين الرجلين ولد *الإيمان والشجاعة*، لأنه كان خطيرًا.

قبل فض المجلس، كلف "صامويل آدامز" بالذهاب إلى محافظ المقاطعة، "هاتشينسون"، والمطالبة برحيل القوات البريطانية. تمت تلبية طلبه وأجلت القوات من بوسطن، ولكن الأمر لم ينته. فقد خلق موقفًا قدر له تغيير اتجاه الحضارة بأكملها. أليس من الغريب أن التغييرات العظيمة، مثل الثورة الأمريكية والعديد من الحروب، تبدأ في ظل ظروف تبدو غير مهمة؟ من المثير أيضًا أن نلاحظ أن هذه التغييرات المهمة تبدأ عادة في شكل *قرار محدد* في عقول عدد قليل نسبيًا من الأشخاص. وعدد قليل منا يعرف تاريخ أمريكا كفاية ليدرك أن "جون هانكوك" و"صامويل آدامز" و"ريتشارد هنري لي" (من مقاطعة فيرجينيا) كانوا الآباء الحقيقيين للبلاد. وأصبح "ريتشارد هنري لي" عاملًا مهمًا في هذه القصة لأنه هو و"صامويل آدامز" تواصلا كثيرًا (من خلال المراسلة) وتشاركا بحرية

مخاوفهما وآمالهما بخصوص رفاهية مقاطعتيهما. ومن خلال هذه الممارسة، أدرك "آدامز" فكرة أن التبادل المشترك للرسائل بين ثلاثين مستعمرة من شأنه أن يساعد على تنسيق الجهود الضرورية لإيجاد حل لمشكلاتهم. وفي مارس ١٧٧٢، بعد عامين من التصادم مع الجنود في بوسطن، قدم "آدامز" هذه الفكرة للمجلس في صورة اقتراح بإنشاء لجنة مراسلة بين المستعمرات، مع تعيين مراسلين بعينهم في كل مستعمرة "بغرض التعاون الودي لأجل تحقيق مصلحة مستعمرات أمريكا البريطانية".

لاحظ جيدًا هذا الموقف! فقد كان بداية تنظيم القوة بعيدة المدى التي قدر لها منح الحرية للأمريكيين، فقد تم تنظيم مجموعة العقل المدبر بالفعل، وقد تكونت من "آدامز" و"لي" و"هانكوك". أسست لجنة المراسلة. لاحظ أن هذه الحركة مهدت الطريق لزيادة قوة العقل المدبر بأن أضافت لها رجالًا من كل المستعمرات. لاحظ أيضًا أن هذا الإجراء اشتمل على أول *تخطيط منظم* للمستعمرات الساخطة.

وفي الاتحاد قوة! فكان المواطنون في المستعمرات يشنون حربًا غير منظمة على الجنود البريطانيين من خلال مواقف مشابهة للشغب الذي حدث في بوسطن. ولكن لم يحدث شيء ذو قيمة، فمظالمهم الفردية لم يتم دعمها تحت مظلة مجموعة عقل مدبر واحدة. فلم تساهم أية مجموعة من الأفراد بقلوبهم وعقولهم وأرواحهم وأجسادهم في عملية اتخاذ *قرار* محدد لحل مشكلتهم مع البريطانيين للأبد، حتى اجتمع "آدامز" و"هانكوك" و"لي" معًا.

وفي الوقت نفسه، لم يكن البريطانيون أغبياء، فكانوا يقومون بدورهم أيضًا ببعض *التخطيط* وتكوين مجموعات العقل المدبر، مع امتلاكهم ميزة المال والجنود النظامية.

فعين الملك "كيدج" محافظًا لماساشوسيتس بدلًا من "هاتشينسون". ومن أول الأمور التي قام بها المحافظ الجديد هو أنه أرسل رسولاً للإتيان بـ "صامويل آدامز"، في محاولة لإيقاف هذه المعارضة - *بالخوف*.

وأسهل طريقة لفهم ما حدث هو الاستشهاد بالحوار الذي دار بين الكولونيل "فنتون" (الرسول الذي أرسله "كيدج") و"آدامز".

الكولونيل "فنتون": "كلفني المحافظ "كيدج" بطمأنتك يا سيد "آدامز" أنه المحافظ، تلق الدعم كي يمنحك فوائد ستحظى برضاك (محاولة لكسب "آدامز" بالـ[illegible] الرشاوى) بشرط أن تتدخل لإيقاف معارضتك لتدابير الـ[illegible]

فينصحك المحافظ يا سيدي بألا تستثير استياء جلالة الملك أكثر من هذا، فتصرفاتك تجعلك عرضة لعقوبات يفرضها قانون هنري الثامن، والذي بموجبه يمكن إرسال الأشخاص إلى إنجلترا ليحاكموا أو يسجنوا بتهمة الخيانة، وفقًا لما يراه محافظ المقاطعة. لكن، من خلال *تغييرك لتوجهك السياسي*، لن تتلقى فحسب مميزات شخصية عظيمة، ولكنك ستنال رضا الملك أيضًا".

كان بإمكان "صامويل آدامز" الاختيار بين أحد قرارين. كان بوسعه إيقاف المعارضة وتلقي رشاوى شخصية، *أو يستمر ويخاطر بقيامهم بإعدامه!*

ومن الواضح أنه أتى الوقت الذي ينبغي فيه على "آدامز" اتخاذ قرار فوري والذي كان يمكن أن يكلفه حياته. كان ليجد أغلبية الناس صعوبة في اتخاذ مثل هذا القرار، فكان الأغلبية يرسلون إجابة مراوغة، ولكن ليس "آدامز"! فقد أصر أن يعطيه الكولونيل "فنتون" كلمة شرف بأن يوصل رده للمحافظ تمامًا كما قاله.

كان رد "آدامز" هو: "إذن بوسعك أن تخبر المحافظ "كيدج" أنه مضت فترة طويلة على آخر مرة هنأت فيها بالسلام مع ملك الملوك، فلن تدفعني أية اعتبارات شخصية للتخلي عن قضية بلادي المبررة أخلاقيًّا. *وأخبر المحافظ "كيدج" أن هذه هي نصيحة "صامويل آدامز" له*، كف عن جرح شعور شعب ساخط".

والتعليق على شخصية هذا الرجل يبدو غير ضروري، فلا بد أنه جلي لكل من يقرأون هذه الرسالة المذهلة أن مرسلها يمتلك ولاء من أعلى الدرجات. وهذا مهم (فالمبتزون والسياسيون الخائنون انتهكوا الشرف الذي مات لأجله رجال مثل "آدامز").

وعندما تلقى المحافظ "كيدج" رد "آدامز" اللاذع، استشاط غضبًا وأصدر إعلانًا يقول: "أعطى هنا، نيابة عن جلالته، عفوه الكريم لكل الأشخاص الذين يضعون حالاً أسلحتهم ويعودون إلى ممارسة واجبات الرعايا السلميين، مستثنى فقط من هذا العفو، "صامويل آدامز" و"جون هانكوك" واللذين ارتكبا جرائم شائنة للغاية تجعلهما لا يستحقان شيئًا سوى العقاب".

وكما قد يقول أحدهم باللغة الدارجة، كان "آدامز" و"هانكوك" "في مشكلة حقيقية"! وقد أرغم تهديد المحافظ الغاضب الرجلين على اتخاذ قرار آخر، والذي لا يقل خطورة عن السابق. فدعا على الفور إلى اجتماع سري مع كل التابعين الأوفياء (هنا مجموعة العقل المدبر بدأت تتحرك بقوة). وبعد أن استقر حاضرو الاجتماع في أماكنهم، أوصد "آدامز" الباب ووضع المفتاح في جيبه وأخبر كل

الحضور بحتمية تنظيم كونجرس من المستعمرين، وأنه لن يغادر أحد الغرفة حتى يتم اتخاذ قرار بشأن مثل هذا الكونجرس.

تبع هذا شعور كبير بالإثارة. فبعضهم قدر العواقب المحتملة لمثل هذا السلوك المتطرف (خوف). وبعضهم الآخر شكك كثيرًا في مدى حكمة مثل هذا القرار الذي يتحدى الملك. كان محبوسًا داخل هذه الغرفة رجلان محصنان ضد الخوف، ولا يريان احتمال الفشل. "هانكوك" و"آدامز". ومن خلال قوة تأثير عقليهما، استطاعا حث الآخرين على الموافقة أنه من خلال لجنة المراسلة ستجرى الترتيبات اللازمة لعقد اجتماع لأول كونجرس قاري، في الخامس من سبتمبر لعام ١٧٧٤ في فيلادلفيا.

تذكر هذا التاريخ. فهو أهم من الرابع من يوليو عام ١٧٧٦. فإذا لم يتم اتخاذ قرار بإنشاء كونجرس قاري، ما كان لأصبح هناك توقيع لإعلان الاستقلال.

وقبل الاجتماع الأول للكونجرس الجديد، ثمة قائد آخر في مكان مختلف من البلاد كان يصارع لنشر كتاب *A Summary View of British America*. لقد كان "توماس جيفرسون" من مقاطعة فيرجينيا، والتي كانت علاقته باللورد "دانمور" (مندوب الملك في فيرجينيا) متوترة شأنها في ذلك شأن علاقة "هانكوك" و"آدامز" بحاكمهما.

وبعد فترة وجيزة من نشر كتابه *Summary of Rights*، علم "جيفرسون" أنه عرضة لرفع دعوى ضده بتهمة الخيانة العظمى ضد حكومة جلالته. وبعد أن ألهمه التهديد، عبر أحد زملاء "جيفرسون"، "باتريك هنري"، عن رأيه بصراحة، منهيًا كلامه بعبارة ستعتبر دومًا كلاسيكية "إن كانت هذه خيانة، إذن فلتستغلها أقصى استغلال".

لقد كان رجال كهؤلاء هم من رسموا، بدون حيازة أي قوة أو مال أو قوة عسكرية، مصير المستعمرات، بادئين بتأسيس الكونجرس القاري الأول، ومواصلين جهودهم على فترات فاصلة على مدار عامين حتى نهض "ريتشارد هنري لي" في السابع من يونيو عام ١٧٧٦ وخاطب رئيس المجلس وقال للأعضاء المذهولين هذا الإعلان:

"أيها السادة، أعلن أن تلك المستعمرات المتحدة هي ولايات حرة ومستقلة، وأنها يجب أن تعفى من أي ولاء لملك بريطانيا، وأنه ينبغي فض أية صلة سياسية بينها وبين بريطانيا العظمى".

وتم نقاش إعلان "لي" المذهل بحماسة وبشكل مطول حتى إنه شرع في فقدان صبره. وأخيرًا، وبعد أيام من المجادلة، ألقى كلمة ثانية وأعلن بصوت واضح حاسم: "سيدي الرئيس، نحن نناقش هذه المسألة منذ أيام. إنه السبيل الوحيد أمامنا لاتباعه. لماذا إذن يا سيدي التأخير؟ لماذا ما زلنا نتشاور؟ دع هذا اليوم السعيد يكون تاريخ ميلاد جمهورية أمريكا. دعها تنهض، لا لأن تدمر أو تقهر، ولكن لتعيد تأسيس حكم السلام والقانون. إن أعين أوروبا مسلطة علينا. إنها تطالبنا بأن نكون مثالاً حيًّا للحرية يقف في وجه ـ من خلال سعادة المواطن ـ الطغيان المتزايد".

وقبل التصويت النهائي على هذا الإعلان، دعي "لي" إلى فيرجينيا مرة أخرى بسبب إصابة أحد أفراد أسرته بمرض خطير، لكن قبل الرحيل ترك القضية بين يدي صديقه "توماس جيفرسون" والذي تعهد بالكفاح حتى يتم اتخاذ إجراء مقبول. وبعد ذلك بفترة وجيزة، عين رئيس الكونجرس ("هانكوك") "جيفرسون" رئيس لجنة وضع إعلان الاستقلال.

ظلت اللجنة تعمل طويلًا ويكد في وثيقة سوف تعني، عندما يقبلها الكونجرس، أن كل رجل يوقعها **سوف يوقع على شهادة وفاته في حالة إذا ما خسرت** المستعمرات المعركة أمام بريطانيا العظمى، والتي ستكون وشيكة لا محالة.

تم الانتهاء من الوثيقة وفي الثامن والعشرين من يونيو قرأت المسودة الأصلية أمام الكونجرس. ظلوا يناقشونها ويعدلونها لعدة أيام حتى أصبحت جاهزة. وفي الرابع من يوليو عام ١٧٧٦، وقف "توماس جيفرسون" أمام المجلس وقرأ بلا خوف أعظم قرار سبق أن صيغ على الورق. "في مسار الأحداث البشرية يصبح من الضروري بالنسبة لشعب من الشعوب قطع العلاقات السياسية التي تربطه بشعب آخر، وأن يتخذ بين القوى الأخرى في العالم الموقع المستقل والمتوازن الذي أعطته الطبيعة ورب الطبيعة الحق في أن يتمتع به. ويتطلب الاحترام اللائق لوجهات نظر الآخرين الإعلان عن الأسباب التي دعت إلى هذا الانفصال...".

وعندما انتهى "جيفرسون"، تم التصويت على الوثيقة وقبولها وتوقيعها من قبل الستة وخمسين رجلًا، والذي ضحى كل منهم بحياته *باتخاذه* قرار توقيع اسمه. فمن خلال هذا القرار ولدت أمة قدر لها أن تجلب إلى الإنسانية ميزة اتخاذ *القرارات*.

فعبر صنع قرارات بهذه الروح نفسها من الإيمان، وفقط عبر هذه القرارات، يمكن للأشخاص حل مشكلاتهم الشخصية والفوز بأعلى منازل الثروة المادية والروحية لأنفسهم. دعنا لا ننسى هذا!

حلل الأحداث التي قادت إلى إعلان الاستقلال، وكن مقتنعًا أن أمريكا ولدت بقرار توصل إليه مجموعة عقل مدبر مكونة من ستة وخمسين رجلًا. لاحظ جيدًا حقيقة أنه كان قرارهم هو الذي جلب النصر لجيوش "واشنطن"، لأن روح هذا القرار كانت قابعة في قلب كل جندي حارب معهم، وخدم كقوة روحية لا تعرف شيئًا يسمى *الفشل*.

لاحظ كذلك (حيث سيحقق لك ذلك فائدة شخصية عظيمة) أن القوة التي منحت أمريكا حريتها هي بالقوة نفسها التي يجب أن يستخدمها كل شخص يصبح هو من يقرر مصيره. هذه *القوة* مشكلة من المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب. وفي قصة إعلان الاستقلال لن يكون من الصعب رصد على الأقل ستة من هذه المبادئ: **الرغبة، والقرار، والإيمان، والمثابرة، والعقل المدبر، والتخطيط المنظم.**

خلال هذه الفلسفة ستجد اقتراحًا يفيد أن الفكرة، مدعومة برغبة قوية، لديها نزعة لتحويل نفسها إلى نظيرها المادي. وقبل أن أمضي قدمًا، أتمنى أن أشير أنه قد يجد أحدهم في هذه القصة وفي قصة تأسيس شركة الحديد والصلب الأمريكية وصفًا مثاليًّا للأسلوب الذي تقوم من خلاله الفكرة بهذا التحول المذهل.

في أثناء بحثك عن سر هذا الأسلوب، لا تبحث عن معجزة، لأنك لن تجدها. سوف تجد فقط القوانين الأبدية للطبيعة. وهذه القوانين متاحة لكل شخص لديه *إيمان وشجاعة* لاستخدامها. وهي قد تستخدم لجلب حرية لأمة أو لجمع الثروات. وليس هناك تكلفة سوى الوقت المطلوب لفهمها وتخصيصها لغرض معين.

إن هـؤلاء الذين يتوصلون للقرارات سريعًا ويعرفون بلا لبس ما يريدونه يحصلون عليه بوجه عام. إن القادة في كل درب من دروب الحياة *يتخذون قرارات* بسرعة وبحسم. وهذا هو السبب الرئيسي الذي جعهلم قادة، فالعالم يفسح مكانًا للأشخاص الذين تبرهن أقوالهم وأفعالهم أنهم يعرفون ما يقومون به.

والتردد هو عادة تبدأ منذ الصغر في العادة. وهي تصبح مزمنة بخوض الصغير المدرسة بل وحتى الجامعة دون تبني *هدف محدد*. وأكبر نقطة ضعف في جميع الأنظمة التعليمية هي أنها لا تعلم أو تشجع على اكتساب عادة *القرار المحدد*.

فسيكون من المحبذ ألا تسمح أية جامعة أو كلية إدراج طالب بها إلا بعدما يعلن عن هدفه الرئيسي من التخرج. بل وسيكون أفضل من هذا أن يرغم كل طالب يبدأ التعليم على قبول التدرب على عادة اتخاذ القرار، ويجبر على اجتياز اختبار مرض حول الموضوع قبل السماح له بمواصلة التعلم.

يصطحب الطلاب عادة التردد، والتي تكتسب نتيجة لأوجه القصور في الأنظمة التعليمية، معهم في الوظائف التي يختارونها، هذا إن اختاروا وظائفهم من الأساس. بوجه عام، بمجرد أن ينتهي الشباب من الدراسة فإنهم يقبلون بأية وظيفة يجدونها، فهم يقبلون بأول شيء يتعثرون فيه لأنهم اكتسبوا عادة التردد. إن ٩٨ ٪ من كل مائة شخص يعملون مقابل أجور اليوم يواصلون امتهان وظائفهم لأنهم افتقروا *إلى قرار محدد يدفعهم إلى وضع خطة محددة*، ومعرفة كيف يمكنهم اختيار صاحب عمل.

إن القرار المحدد يتطلب دومًا الشجاعة وفي بعض الأحيان قدرًا كبيرًا من الشجاعة. فالستة والخمسون شخصًا الذين وقعوا على إعلان الاستقلال خاطروا بحياتهم باتخاذهم قرار وضع إمضاءاتهم على هذه الوثيقة. إن الناس الذين يتوصلون لقرار محدد ليحصلوا على وظيفة معينة ويجعلوا الحياة تعطيهم السعر الذي يريدونه لا يخاطرون بحياتهم باتخاذهم هذا القرار؛ بل يخاطرون *بحريتهم الاقتصادية*. إن الاستقلال المالي والثروات والعمل المرغوب فيه والمناصب المتخصصة هي أشياء لا توجد في متناول الشخص الذي يرفض أو يهمل توقع *هذه الأشياء والتخطيط لها والمطالبة بها*، فالشخص الذي يريد الثروات بالروح نفسها التي أراد بها "صامويل آدامز" الحرية للمستعمرات سيحصل لا محالة على الثروة.

وثمة مثال حديث على الشخص الذي تحلى بالشجاعة عند اتخاذ قراراته هو "فريد سميث"، مؤسسة شركة فيدرال إكسبريس (فيدكس).

عندما كان "سميث" طالبًا في صف علم الاقتصاد في جامعة ييل، أوضح أستاذه أن الشحن الجوي كان موجة المستقبل وسيكون هو المصدر الأساسي للدخل لخطوط الطيران.

كتب "سميث" ورقة بحث يخالفه فيها الرأي. واستند على أن نماذج مسارات الركاب والتي تعد مسارات خطوط الطيران الرئيسية لم تكن مناسبة للشحن. وأشار أنه لأن التكاليف لن تنخفض بانخفاض الحجم، فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن عبرها أن يكون الشحن الجوي مربحًا هو من خلال نظام كامل جديد يمكنه بلوغ المدن الصغيرة وكذلك الكبيرة ويكون

مصممًا للطرود وليس الأشخاص. اعتبر الأستاذ أن ذلك غير قابل للتحقيق وأعطى "سميث" درجة منخفضة على بحثه.

كانت الفكرة التي راودت "سميث" هي إنشاء خط طيران للشحن فقط والذي سيحلق ليلًا لا غير عندما لا تكون المطارات مزدحمة. وهو سيحمل طرودًا صغيرة وذات أولوية عالية عندما تكون سرعة التوصيل أهم من التكلفة. وستؤخذ كل الطرود إلى نقطة مركزية (وقد اختار موطنه ـ ممفيس) حيث يتم تصنيف الطرود، عبر برنامج كمبيوتر مصمم خصيصًا لهذا الغرض، وتوزيعها، وتحميلها على الطائرات التي ستتوجه إلى وجهاتها النهائية. ومن خلال جمع كل الشحنات في مدن صغيرة، ستستطيع الشركة توجيه طائرات محملة عن آخرها للمدن في كل أنحاء الوطن وفي النهاية لكل أنحاء العالم.

وآمن "سميث" أن هذه الفكرة المبتكرة ستروق للرأسماليين المغامرين. ولكنه صدم عندما لم ينتبه أحد من المجتمع المالي للفكرة.

ولم يمثل هذا عقبة في طريق "سميث". فبسبب حماسته للمشروع ومعتقداته الشجاعة، جمع ٩١ مليون دولار لتمويل فكرته غير المختبرة.

في هذه المرحلة أدركت الناقلات المنافسة أن فكرة "سميث" كانت تشكل تهديدًا محتملًا لصناعتهم. وخطوط الطيران الكبرى حاولت إحباط هذه المنافسة الجديدة من خلال حث مجلس الطيران المدني على رفض منح "سميث" الترخيص اللازم. ووجد فريق "سميث" ثغرة في القانون. فالطائرات ذات الحمولة الأقل من ٧٥٠٠ رطل لا تحتاج إلى تصريح من مجلس الطيران المدني كي تعمل.

مضى "سميث" قدمًا وجمع سربًا من الطائرات النفاثة الصغيرة. وبدأ في تشييد منشآته الرئيسية في ممفيس وشرع في خدمة خمسة وسبعين مطارًا، فستقوم فيدكس بجمع الطرود من المطارات في كل أنحاء الولايات المتحدة وأخذها إلى ممفيس، حيث تصنف وتعد للشحن الفوري إلى المدن الأخرى. وبمجرد إنزال الطرود من الطائرات تقوم شاحنات فيدكس بأخذها إلى وجهتها. وقد وضع "سميث" هدفًا يتمثل في توصيل جميع الطرود إلى وجهاتها في غضون ٢٤ ساعة من تسلمها ـ وقد تم الإيفاء دومًا بهذا الهدف.

ورغم جهود الشركة المضنية، فإن السنوات القليلة الأولى كانت بمثابة كوارث مالية. ووصلت الخسائر إلى ملايين الدولارات. انتاب المستثمرين قلق بالغ. فكانت شركة فيدرال لا ترقى إلى طموحات "سميث" على الإطلاق.

ورغم الخسائر، والتي حمل المستثمرون "سميث" مسئوليتها، بل وتحدثوا حتى عن إقالته وإدارة الشركة بأنفسهم، لم يفقد "سميث" إيمانه. فشجاعته لم تهتز قط. استأجر خبراء ("مجموعة عقله المدبر") وعمل ليل نهار معهم لحل مشكلات التشغيل. وأدى هذا إلى وصول عوائد فيدرال إلى ٧٥ مليون دولار في العام المالي التالي بربح يصل إلى ٣,٦ مليون دولار.

ورغم أن المنافسة من الفاكسات دحضت استخدام فيدكس لإرسال الخطابات والوثائق، ورغم المنافسة من شركات الشحن الجوي الأخرى وخدمات البريد، والتي قدمت خدمة ليلية

بسعر أقل كثيرًا. فإن ابتكار "سميث" وتفانيه المستمر للتحسين الدائم حافظ على مكانة فيدرال بوصفها شركة الشحن الأولى في مجالها.

في الفصل السابع، والذي يدور حول التخطيط المنظم، سوف تجد إرشادات كاملة حول تسويق كل نوع من الخدمات. ستجد أيضًا معلومات مفصلة حول كيفية اختيار صاحب العمل الذي تفضله، والوظيفة المحددة التي تريدها. وهذه الإرشادات لن تكون ذات قيمة لك **إلا إذا** قررت تنظيمها داخل خطة عمل.

الفصل التاسع

المثابرة: الجهد المستمر اللازم لتوليد الإيمان

(الخطوة الثامنة نحو الثروات)

المثابرة هي عامل أساسي في عملية تحويل *الرغبة* إلى نظيرها المادي. وأساس المثابرة هو *قوة الإرادة*.

وقوة الإرادة والرغبة، عند الجمع بينهما بالشكل السليم، يشكلان زوجًا لا يقاوم. والأشخاص الذين يجمعون ثروات عظيمة يعرفون بوجه عام باسم أصحاب الدم البارد ويلقبون في بعض الأحيان بأنهم قساة القلب. وهم يساء فهمهم في العادة. فما يمتلكونه هو قوة الإرادة، والتي يخلطونها بالمثابرة ويستخدمونها كأساس لرغباتهم لضمان تحقيقهم لأهدافهم.

فكان يساء فهم "هنري فورد" بوجه عام وينظر إليه بأنه قاسي الفؤاد ومن أصحاب الدم البارد. وهذا المفهوم الخطأ نتج عن عادة "فورد" في تنفيذ كل خططه *بمثابرة*.

وأغلبية الناس مستعدون للإلقاء بأهدافهم وأغراضهم في البحر والاستسلام عند ظهور أول بادرة معارضة أو سوء حظ. والقليلون هم من يواصلون رغم كل المعارضة حتى يحققوا هدفهم. وهؤلاء القليلون من أمثال "فورد" و"كارنيجي" و"روكفيللر" وإديسون".

وربما لا تكون هناك تضمينات بطولية لكلمة "مثابرة"، ولكن تلك هي السمة التي تميز الكربون عن الفولاذ.

إن جمع الثروة عادة ما يتطلب تطبيق الثلاثة عشر عاملا المكونة لهذه الفلسفة. ولا بد من فهم هذه المبادئ ـ فكل من يجمعون المال لا بد أن يطبقوها *بمثابرة*.

إن كنت تقرأ هذا الكتاب بنية تطبيق المعرفة التي يتضمنها، فإن أول اختبار لمثابرتك سيأتي عندما تبدأ اتباع الست خطوات الموصوفة في الفصل الثاني إلا إذا كنت واحدًا من الاثنين من كل مائة شخص ممن يملكون هدفًا محددًا والذي تركز عليه وكانت لديك خطة محددة لتنفيذه، فقد تقرأ الإرشادات وتواصل القيام بروتينك اليومي، دون الانصياع قط لهذه الإرشادات.

والكاتب يؤكد كثيرًا على هذه النقطة، لأن الافتقار إلى المثابرة هو أحد الأسباب الرئيسية للفشل. علاوة على هذا، الخبرة مع آلاف الناس أثبتت لي أن الافتقار إلى المثابرة هي نقطة ضعف شائعة لدى أغلبية الناس. وهي نقطة ضعف قد يكون في الإمكان التغلب عليها من خلال بذل جهد. والسهولة التي يمكن بها التغلب على الافتقار إلى المثابرة سوف تعتمد فقط على قوة رغبة المرء. إن نقطة البدء لكل الإنجازات هي *الرغبة*، فلتضع هذا في ذهنك دومًا، فالرغبات الضعيفة تفضي إلى نتائج ضعيفة، تمامًا كما يصنع القدر المحدود من النار قدرًا محدودًا من الحرارة. إن اكتشفت أنك تفتقر إلى المثابرة، يمكنك معالجة نقطة الضعف هذه من خلال إشعال نار أقوى لدعم رغباتك.

واصل القراءة حتى النهاية، ثم عد إلى الفصل الثاني وابدأ على الفور في تنفيذ الإرشادات الواردة بالفصل السادس. والحماسة التي ستتبع بها الإرشادات ستوضح إلى أي مدى ترغب في جمع المال. وإن وجدت أنك لامبالٍ يجب أن تثق بأنك لم تكتسب "الوعي بالمال" الذي يجب أن تمتلكه قبل أن تستطيع جمع المال.

إن الثروات تنجذب إلى الناس التي كانت عقولهم مستعدة لجذبها، تمامًا كما تنجذب المياه إلى المحيط. في هذا الكتاب توجد على الأحرى كل المحفزات الضرورية لضبط أي عقل عادي مع الذبذبات التي ستجذب الشيء الذي يريده المرء.

إن وجدت أنك تملك مثابرة ضعيفة، فركز انتباهك على الإرشادات الواردة في الفصل العاشر، والذي يدور حول القوة. أحط نفسك بمجموعة العقل المدبر، وطور مثابرة عبر الجهود التعاونية لأعضاء هذه المجموعة. وسوف تتلقى مزيدًا من الإرشادات حول تطوير المثابرة في الفصل الرابع، الذي يدور حول الإيحاء الذاتي، والفصل الثاني عشر، حول العقل الباطن. اتبع الإرشادات الموضحة في هذين

الفصلين حتى تعطي طبيعتك الاعتيادية لعقلك الباطن صورة واضحة *للرغبة* التي تريدها. وبدءًا من هذه المرحلة، لن يعرقلك الافتقار إلى المثابرة.

إن عقلك الباطن يعمل بصفة مستمرة، في أثناء استيقاظك ونومك. والجهد الدوري لتطبيق هذه القواعد لن يكون ذا قيمة لك. فكي تحصل على *نتائج*، لا بد أن تطبق كل القواعد حتى يصير تطبيقها عادة متأصلة داخلك. فليست هناك طريقة أخرى لتطوير الوعي اللازم بالمال.

إن *الفقر* يُجذب إلى الشخص الذي يستحسن عقله هذا الفقر، كما يجذب المال للشخص ذي العقل المستعد لجذبه، وعبر القوانين نفسها. **إن الوعي بالفقر سيظل دومًا محتلاً العقل غير العامر بالوعي بالمال.** إن الوعي بالفقر يتطور دون التطبيق الواعي للعادات المتوائمة معه. أما الوعي بالمال فلا بد من خلقه بالأمر، إلا إذا ولد المرء بهذا الوعي. فلتستوعب معنى العبارات الواردة بالفقرة السابقة بشكل كامل وسوف تفهم أهمية *المثابرة* في جمع المال. فبدون مثابرة، سوف تهزم قبل حتى أن تبدأ. ومع *المثابرة* سوف تفوز.

إن سبق أن رأيت كابوسًا، فسوف تدرك قيمة المثابرة. أنت ترقد في الفراش، نصف مستيقظ، بينما يراودك شعور بأنك على وشك أن تختنق. أنت غير قادر على التقلب أو حتى تحريك عضلة واحدة. تُدرك أنه لا بد لك أن تبدأ في استعادة السيطرة على عضلاتك. ومن خلال الجهد المثابر لقوة الإرادة، سوف تتكمن في النهاية من تحريك أصابع يد واحدة. ومن خلال مواصلة تحريك أصابعك، فإنك تمد سيطرتك إلى عضلات أحد الذراعين، حتى تستطيع رفعه. ثم تستعيد السيطرة على الذراع الأخرى بالطريقة نفسها. وأخيرًا تستعيد السيطرة على عضلات إحدى الساقين، ثم تمد سيطرتك إلى الساق الأخرى. **ثم - وبمعاونة جهد فائق للإرادة** - تستعيد السيطرة على جهازك العضلي برمته، وتستيقظ من الكابوس. فقد تم دحض الحيلة خطوة بخطوة.

وربما يكون من الضروري أن تستيقظ من حالة الكسل العقلية التي تنغمس فيها من خلال إجراء مشابه، بحيث تتحرك ببطء في البداية، ثم تزيد سرعتك حتى تجني سيطرة كاملة على إرادتك. كن مثابرًا بغض النظر عن البطء الذي تتحرك به في البداية. **فمع المثابرة سيأتي النجاح.**

فإن اخترت مجموعة العقل المدبر خاصتك بحرص، فسيكون لديك بها على الأقل شخص واحد سيساعدك على تطوير مثابرتك. إن بعض الناس ممن جمعوا

ثروات عظيمة قاموا بهذا بسبب الضرورة، فقد طوروا عادة المثابرة لأن الظروف كانت تدفعهم بقوة حتى إنهم اضطروا أن يكونوا مثابرين.

ليس هناك بديل للمثابرة! فلا يمكن أن تستبدل بها أية صفة أخرى! تذكر هذا في البداية وسوف يشد على أزرك عندما يبدو المسلك صعبًا وبطيئًا.

إن هؤلاء الذين صقلوا *عادة* المثابرة يبدو أنهم يستمتعون بضمان ضد النجاح. فبغض النظر عن عدد مرات هزيمتهم، فهم يصلون في النهاية إلى قرب نهاية السلم. وفي بعض الأحيان يبدو أن هناك مرشدًا خفيًا واجبه هو اختبار الناس عبر كل أنواع التجارب المثبطة للعزم. وهؤلاء الذين يجمعون شتات أنفسهم ويواصلون الصراخ يصلون، ويصرخ العالم: "هنيئًا لكم، كنا نعرف أنكم ستفعلونها!". والمرشد الخفي لا يسمح لأحد بالاستمتاع بالإنجاز العظيم بدون اجتياز اختبار المثابرة. وهؤلاء الذين لا يستطيعون اجتيازه لا يستطيعون الحصول على الدرجة.

وهؤلاء الذين يجتازونه يكافئون بسخاء على *مثابرتهم*. فيتحقق، كتعويض لهم، أي هدف يسعون وراءه. وهذا ليس كل شيء! فهم يتلقون شيئًا أكثر أهمية من التعويض المادي: المعرفة أن **كل فشل يجلب معه بذرة ميزة مناظرة.**

قلة من الناس هي التي تعرف من خلال الخبرة قوة المثابرة. إنهم هؤلاء الذين نظروا إلى الهزيمة بوصفها شيئًا مؤقتًا لا غير. إنهم هؤلاء الذين يسعون وراء *تحقيق رغباتهم بمثابرة* حتى إن الهزيمة تتحول إلى نصر في نهاية المطاف. نحن يا من نقف على الصفوف الجانبية بالحياة نرى هذه الأعداد الطاغية من الناس ممن يسقطون في حفرة الهزيمة ولا يخرجون منها ثانية. ونرى القليلين ممن يتلقون عقاب الهزيمة كدافع لبذل مزيد من الجهد. إن هؤلاء، لحسن الحظ، لا يتعلمون قط قبول التقهقر للوراء. ولكن *ما لا نراه*، وما لا يتوقع معظمنا وجوده، هو *القوة* الصامتة ولكن التي لا تقاوم التي تأتي لنجدة هؤلاء الذين يكافحون في وجه الإحباط. وإن حدث وتحدثنا عن هذه القوة من الأساس، نطلق عليها *مثابرة* ونتركها عند هذا الحد. ثمة شيء واحد نعرفه جميعًا: إن لم يمتلك أحد مثابرة، فإنه لا يحقق أي نجاح ذي قيمة في أي مسعى.

وخير مثال على قوة المثابرة هو مجال الأفلام. فمن كل أنحاء العالم يأتي الناس إلى هوليوود بحثًا عن الشهرة والثروة والقوة والحب أو أي شيء آخر يدعونه الآخرون نجاحًا. ومرة كل فترة طويلة ينشق أحد عن الموكب الطويل للباحثين عن المجد، ويسمع العالم عن شخص آخر توج ملكًا على هوليوود، ولكن التتويج

فوق عرش هوليوود ليس عملية سهلة أو سريعة. فهو يتطلب شجاعة، ويتعرف على العبقرية، ويمنح المال عندما يرفض المرء *الانسحاب*. والسر وثيق الصلة دومًا بكلمة *مثابرة*!

فكنا لننسى "بروس لي"، هذا الممثل الذي جعلنا نتعرف على الفنون القتالية الآسيوية، منذ زمن طويل لولا مثابرته للوصول إلى النجومية.

سافر "لي" إلى أمريكا من الصين وهو لا يملك شيئًا سوى حلم وقدرة على العمل الكاد. في أثناء شبابه درس وأتقن الكونغ فو ولاحقًا صار معلمًا لهذا الفن. ومع ذلك، فإن هدفه الحقيقي كان أن يصبح ممثلًا. حصل على أدوار صغيرة في بعض الأفلام والبرامج التليفزيونية، ولكنه شعر بأن فرصته الكبرى جاءته عندما علم أن منتجي مسلسل تليفزيوني جديد يسمى كونغ فو يبحثون عن ممثل يعرف الفنون القتالية للقيام بدور البطولة. نجح في اختبار الشاشة وتطلع إلى الحصول على الدور، ولكنه أصيب بإحباط كبير عندما اختير ممثل آخر، "ديفيد كارادين".

وبعد أن فاق من الوهم، كان مستعدًّا للتخلي عن التمثيل والعودة إلى التدريس. وعندما سمع أفراد من المجتمع الآسيوي بهذا، غمر بسيل من الرسائل التي تطلب منه عدم الاستسلام. وسرعان ما ذيع الخبر لكل محبي الأفلام من جميع الأجناس واتخذ "لي" قرارًا بمواصلة البحث عن أدوار جديدة.

لم يستسلم قط. مثّل أدوارًا في أفلام عديدة، وسمعته كممثل ومحب للفنون القتالية جعلته اسمًا لامعًا في العالم. وقد حول دراسة الفنون القتالية من كونها مقتصرة على الدول الآسيوية إلى شيء ينال الاحترام عالميًا.

ورغم أنه توفي جراء إصابته بنزيف دماغي في سن الثانية والثلاثين، فإن سمعته عاشت بعده. و"بروس لي" لا يزال حيًّا في أذهان محبيه ـ رغم أن الكثيرين منهم لم يكونوا قد ولدوا عند تمثيله بأفلامه ـ وليس هذا فحسب ولكن مسلسلاته التليفزيونية وأفلامه حولت إلى شرائط فيديو ولا تزال رائجة في كل أنحاء العالم.

المثابرة هي حالة ذهنية، لذا يمكن صقلها. وشأنها شأن كل الحالات الذهنية، ترتكز المثابرة على أسباب محددة، تشمل:

١. **الهدف المحدد**. معرفة ما تريده هو الخطوة الأولى وربما الأهم نحو تطوير المثابرة. فالدافع القوي يرغمك على التغلب على صعوبات عديدة.

٢. **الرغبة**. من السهل نسبيًّا التمتع بالمثابرة والحفاظ عليها عند محاولة تحقيق رغبة قوية.

٣. **الاعتماد على الذات.** إن إيمانك في قدرتك على تنفيذ خطتك سيشجعك على مواصلة تنفيذ الخطة بمثابرة (ويمكن تطوير الاعتماد على الذات من خلال المبدأ الوارد في الفصل الرابع، الإيحاء الذاتي).
٤. **الخطط المحددة.** الخطط المحددة، حتى رغم أنها قد تكون ضعيفة وغير عملية بالمرة، تعزز المثابرة.
٥. **المعرفة المحددة.** معرفتك بأن خططًا سليمة، وقائمة على الخبرة أو الملاحظة، يدعم المثابرة؛ أما "التخمين" بدلًا من "المعرفة" فيدمر المثابرة.
٦. **التعاون.** التعاطف والفهم والتعاون المتناغم مع الآخرين هي أمور تولد المثابرة.
٧. **قوة الإرادة.** إن عادة تركيز أفكارك على وضع خططك لتحقيق هدف محدد تفضي إلى المثابرة.
٨. **العادة.** المثابرة هي نتيجة مباشرة للعادة، فالعقل يمتص ويصبح جزءًا من الخبرات اليومية التي يتغذى عليها. والخوف، وهو ألد الأعداء، يمكن معالجته بفاعلية بالتكرار الجبري للتصرفات الشجاعة. وكل من شارك في الخدمة العسكرية يعرف هذا.

قبل أن نترك موضوع *المثابرة*، قم بإجراء عملية جرد لنفسك. حدد في أي جانب، إن وجد، تفتقر إلى هذه السمة الأساسية. قيم نفسك بشجاعة، نقطة نقطة، وتبين كم عدد العوامل التي تفتقر إليها من بين العوامل الثمانية من المثابرة، فالتحليل قد يؤدي إلى اكتشافات ستجعلك تكتسب سيطرة جديدة على نفسك.

أعراض الافتقار إلى المثابرة

هنا ستجد الأعداء الحقيقيين الذين يحولون بينك وبين تحقيق إنجاز ذي قيمة. هنا لن تجد فقط "الأعراض" التي تدل على ضعف المثابرة، وإنما أيضًا الأسباب اللاواعية المتأصلة لنقطة الضعف تلك. ادرس القائمة بحرص وواجه نفسك بحسم إن كنت ترغب حقًّا في معرفة من أنت وما الذي تستطيع فعله. وهذه هي نقاط الضعف التي لا بد أن يتغلب عليها كل من يرغب في جمع الثروات.

١. الفشل في التعرف على وتحديد ما الذي تريده بدقة.
٢. التسويف، بسبب أو بدون سبب (والذي عادة ما يدعمه سيل من الأعذار والحجج).
٣. عدم الاهتمام باكتساب معرفة جديدة.
٤. التردد، عادة تحميل الآخرين المسئولية في كل المواقف، بدلًا من مواجهة الأمور بحسم (والتي يدعمها أيضًا الأعذار).
٥. عادة الاعتماد على الأعذار بدلاً من وضع خطط محددة لحل المشكلات.
٦. الرضا عن النفس. ليس هناك سوى علاج محدود لهذه المصيبة، وليس هناك أمل لمن يعانونها.
٧. اللامبالاة، والتي تنعكس عادة في استعدادك لقبول الحلول الوسط في جميع المواقف بدلًا من مجابهة المعارضة ومحاربتها.
٨. عادة لوم الآخرين على أخطائك، وقبول ظروف سيئة بوصفها متعذرة التجنب.
٩. ضعف *الرغبة* نتيجة لإهمال اختيار الدوافع التي تستحث على الفعل.
١٠. الاستعداد، بل وحتى التوق، للانسحاب عند ظهور أول بادرة للهزيمة (والقائم على واحد أو أكثر من المخاوف الستة الرئيسية).
١١. *الافتقار إلى الخطط المنظمة*، المدونة كتابة، حيث يمكن تحليلها.
١٢. عادة إهمال التحرك بناء على الأفكار، أو انتهاز الفرصة بمجرد أن تظهر.
١٣. *التمني* بدلًا من *العزيمة*.
١٤. عادة الرضا *بالفقر* بدلًا من استهداف الثروات ـ غياب عام للطموح لأن *تكون*، لأن *تفعل*، لأن *تملك*.
١٥. البحث عن كل الطرق المختصرة للثروات، ومحاولة الأخذ دون منح نظير عادل، والذي ينعكس غالبًا في عادة المقامرة أو محاولة عقد "صفقات" خطيرة.
١٦. *الخوف من النقد*، الفشل في وضع خطط وتنفيذها بسبب ما سيظنه الآخرون أو يفعلونه أو يقولونه. وهذا العدو ينتمي لأعلى القائمة، لأنه يوجد بوجه عام في العقل الباطن دون أن يتم إدراكه (انظر المخاوف الستة الأساسية في الفصل الخامس عشر).

دعنا نتفحص بعض أعراض الخوف من النقد. إن أغلبية الناس يسمحون للأقارب والأصدقاء والعامة بالتأثير عليهم حتى إنهم لا يستطيعون أن يعيشوا حياتهم الخاصة، بسبب الخوف من النقد.

أعداد غفيرة من الناس يرتكبون أخطاء في الزواج، ويقفون مكتوفي الأيدي، ويخوضون الحياة في بؤس وتعاسة لأنهم يخشون من الانتقاد الذي قد يتبع تصحيح الخطأ (وأي شخص استسلم لهذا النوع من الخوف يعرف الدمار غير القابل للإصلاح الذي يتسبب فيه من خلال تدميره للطموح والاعتماد على النفس والرغبة في الإنجاز).

وملايين الناس يهملون تعليمًا متأخرًا بعد مغادرة المدرسة، لأنهم يخشون النقد.

وعدد لا حصر له من الرجال والنساء، سواء شباب أو كبار في السن، يسمحون للأقارب بتدمير حياتهم باسم *الواجب* لأنهم يخافون من النقد (الواجب لا يتطلب من أي شخص الاستسلام لتدمير طموحاته الشخصية والحق في خوض حياته بطريقته الخاصة).

إن الناس يرفضون أية مخاطرات في العمل لأنهم يخافون من النقد الذي قد يتلقونه إذا فشلوا. إن الخوف من النقد في هذه الحالات أقوى من *الرغبة* في النجاح.

عدد كبير من الناس يرفضون وضع أهداف عالية لأنفسهم، أو حتى يهملوا اختيار حياة مهنية، لأنهم يخافون تلقي نقد من الأقارب والأصدقاء الذين قد يقولون "لا تضع هدفًا عاليًا للغاية. الناس سيظنون أنك *جننت*".

عندما اقترح "أندرو كارنيجي" أن أكرس خمسة وعشرين عامًا لوضع فلسفة حول الإنجاز الفردي، فإن دافع التفكير الأول الذي انتابني هو الخوف مما قد يقوله الناس. إن هذا الاقتراح حدد هدفًا لي، والذي يتجاوز في أهميته أي هدف سبق لي أن وضعته في حياتي. وبسرعة تشبه سرعة الضوء، بدأ عقلي يضع أعذارًا وحججًا، وكلها وثيقة الصلة بالخوف من النقد. قال لي شيء بداخلي: "لا تستطيع فعل هذا - المهمة كبيرة للغاية وتتطلب كثيرًا من الوقت. ما الذي سيظنه أقاربك بك؟ كيف ستكسب عيشك؟ لم يسبق لأحد أن وضع نظرية عن النجاح. إذن ما الذي يدفعك للاعتقاد بأنك ستفعل هذا؟ من أنت بأية حال من الأحوال لتضع مثل هذا الهدف

الكبير؟ تذكر بدايتك المتواضعة. ما الذي تعرفه عن الفلسفة؟ سوف يظن الناس أنك معتوه (وقد فعلوا). لماذا لم يسبق أن فعل أحد هذا من قبل؟".

فهذه الأسئلة وأسئلة أخرى جابت عقلي وطالبته بالانتباه. فبدا وكأن العالم أجمع وجه انتباهه لي فجأة بهدف الاستهزاء مني وحثني على التخلي عن رغبتي في تنفيذ اقتراح السيد "كارنيجي".

كان أمامي فرصة سانحة، في ذلك الحين، لقتل الطموح قبل أن يحكم سيطرته عليّ. ولاحقًا في الحياة، بعد أن حللت آلافًا من الناس، اكتشفت **أن معظم الأفكار تولد ميتة وتحتاج إلى إجراء تنفس صناعي لها من خلال وضع خطط محددة للقيام بإجراء فعلي.** فأفضل وقت لرعاية الفكرة هو في وقت ولادتها. وكل دقيقة تعيشها تمنحها فرصة أفضل للبقاء على قيد الحياة. فالخوف من النقد يقبع في قلب دمار معظم الأفكار التي لا تصل قط لمرحلة التخطيط والتنفيذ.

ثمة مثال آخر جيد على الشخص الذي رفض قبول نقد الآخرين وثابر في اتباع حلمه هو "فريد سميث"، والذي وصفنا نجاحه في تأسيس وتطوير فيدرال إكسبريس في الفصل السابق.

معظم الناس يؤمنون بأن النجاح المادي هو نتيجة "الفرص" الجيدة. وهناك أساس للمعتقد، ولكن هؤلاء الذين يعتمدون كلية على الحظ يصابون دومًا بالإحباط لأنهم يغضون الطرف عن عامل مهم لا بد من توافره قبل أن يستطيع الشخص بلوغ النجاح، فالمهم هو معرفة أي الفرص الجيدة التي يجب انتهازها.

دعونا نتأمل "توم موناجهان" والذي أسس وطور دومينوز بيتزا من مجرد متجر بيتزا واحد إلى سلسلة من عدة آلاف من المطاعم التي توصل الطلبات للمنازل على مدار فترة وصلت إلى ثلاثين عامًا. وفي عام ١٩٨٩، قرر بيع شركته الكبيرة الناجحة للتركيز بدلًا من ذلك على القيام بالأعمال الخيرية.

ولكن خطته لم تنجح. فبعد عامين ونصف، أوشكت الشركة التي اشترت السلسلة على أن تقودها للإفلاس، لذا عاد "موناجهان".

وقد تطلب الأمر كثيرًا من العمل الشاق والمثابرة أولًا لإعادة بناء الشركة ثم توسيع مداها. طور "موناجهان" قوة العزيمة الضرورية في وقت مبكر من حياته. فتغلب على طفولة مليئة بالحرمان والفقر والإيذاء ليصبح مؤسس مشروع عظيم. والآن حشد كل جهوده ثانية ليس كي تسترد دومينو مكانتها الأصلية فحسب ولكن لتتوسع إلى ٦٠٠٠ متجر - والتي تنتشر ١١٠٠ منها في دول أخرى غير أمريكا.

وبمجرد أن نهضت السلسلة على قدميها، واجه "موناجهان" تحديًا جديدًا وخطيرًا. فكانت الميزة التي اعتمد عليها دومينو للترويج لنفسه هو قدرته على توصيل الطلبات بسرعة، فكان يعد بتوصيل البيتزا للعملاء في غضون ٣٠ دقيقة.

وأدى هذا إلى مواجهة المطعم مجموعة من الدعاوى القضائية التي رفعها كثير من الناس الذين أصيبوا جراء حوادث سببها سائقو الدراجات البخارية الذين يقودون بسرعة لتوصيل الطلبات في الثلاثين دقيقة المتاحة، فحصلت أسرة امرأة ادعت أنها قتلت على يد سائق بمطعم دومينو على ثلاثة ملايين دولار. وأتت الطامة الكبرى عندما نالت امرأة أخرى ٧٨ مليون دولار. بعد ذلك، تخلى "دومينو" عن وعد الثلاثين دقيقة.

ورغم هذه الكارثة المالية، رفض "موناجهان" الاستسلام. كرس مزيدًا من المال والوقت والجهد للشركة وجعلها تنهض على قدميها ثانية. ومن خلال مثابرته وتوجهه الإيجابي مضى قدمًا وألهم فريقه بروح الانتصار التي جعلت دومينو المطعم الأول في صناعته.

تفحص أول مائة شخص تقابلهم. اسألهم ما أكثر شيء يريدونه من الحياة، وستجد أن ٩٨٪ منهم لا يستطيعون أن يخبروك. وإن ضغطت عليهم للإدلاء بإجابة سيقول بعضهم *الأمان*، والكثيرون سيقولون *المال*، وسيقول القليلون *السعادة*، وآخرون سيقولون *الشهرة والقوة*، وسيقول بعضهم الآخر *التقدير الاجتماعي ورغد العيش والقدرة على الغناء أو الرقص أو الكتابة*، ولكن لن يتمكن أحد منهم من تعريف هذه المصطلحات، أو الإشارة بأن لديه أية *خطة* يمكنه عبرها بلوغ هذه الأمنيات التي عبروا عنها بطريقة غامضة. إن الثروات لا تستجيب للأمنيات. إنها تستجيب فقط للخطط المحددة، والتي تدعمها رغبات محددة، وتنفذ بمثابرة.

كيف تكتسب المثابرة؟

هناك أربع خطوات بسيطة تفضي إلى اكتساب عادة المثابرة. وهي لا تحتاج إلى قدر كبير من الذكاء، أو مستوى معين من التعليم، أو كثير من الوقت والجهد. والخطوات الضرورية هي:

١. **غرض محدد تدعمه رغبة عارمة في تنفيذه.**
٢. **خطة محددة، والتي تترجم في صورة جهد مستمر.**
٣. **تحصين العقل ضد كل التأثيرات السلبية والمحبطة،** بما في ذلك الإيحاءات السلبية للأقارب والأصدقاء والمعارف.

٤. تحالف ودي مع شخص أو شخصين والذي سيشجعك على تنفيذ الخطة والهدف.

وهذه الخطوات الأربع ضرورية للنجاح في كل دروب الحياة. والهدف الكلي من المبادئ الثلاثة عشر لهذه الفلسفة هو تمكينك من تحويل هذه الخطوات الأربع إلى عادة.

إنها الخطوات التي يمكنك أن تسيطر بها على مصيرك الاقتصادي.

إنها الخطوات التي تفضي إلى حرية واستقلال الرأي.

إنها الخطوات التي تفضي إلى الثروات، سواء بكميات صغيرة أو كبيرة.

إنها الخطوات التي ترشدك على طريق القوة والشهرة والتقدير العالمي.

إنها الخطوات التي تضمن لك إيجاد فرص جيدة.

إنها الخطوات التي تحول الأحلام إلى حقائق مادية.

إنها الخطوات التي تؤدي أيضًا إلى السيطرة على *الخوف والإحباط واللامبالاة*.

إن هناك مكافأة مذهلة تنتظر كل من يتعلم اتخاذ هذه الخطوات الأربع، فأنت بذلك تحظى بشرف كتابة تذكرتك وجعل الحياة تمنحك أي سعر تطلبه.

أي قوة غامضة تمنح المتمتعين بالمثابرة القدرة على تخطي الصعوبات؟ هل سمة المثابرة تولد في عقلك نشاطًا روحيًّا أو ذهنيًّا أو كيميائيًّا ما يجعلك تستطيع الوصول إلى قوى خارقة للطبيعة؟ هل يقذف الذكاء المطلق بنفسه إلى جانب الشخص الذي ما زال يحارب حتى بعد خسارته للمعركة، ومع معارضة العالم أجمع له؟

هذه الأسئلة وأسئلة أخرى دارت في عقلي عند ملاحظتي لرجال مثل "هنري فورد"، والذي بدأ من الصفر وبنى امبراطورية صناعية ضخمة الحجم، وهو لا يملك شيئًا في بداياته سوى *المثابرة*. أو "توماس إيه. إديسون" والذي أصبح، رغم أنه لم يذهب إلى المدرسة إلا لثلاثة شهور، أبرز مخترع في العالم وحول *المثابرة* إلى آلة متحدثة، وآلة صور متحركة، والضوء المتوهج، ناهيك عن خمسين اختراعا آخر مفيدًا.

ويسعدني أنني نلت شرف تحليل كل من السيد "إديسون" والسيد "فورد"، عامًا بعد عام، على مدار فترة طويلة، وفرصة دراسة شخصيتهما عن كثب. لذا فإنني أتحدث من منطلق معرفة حقيقية عندما أقول إنني لم أجد صفة سوى المثابرة لدى كليهما أوحت ولو حتى من بعيد أنها السبب الرئيسي وراء إنجازاتهما المذهلة.

فعند إجراء دراسة غير متحيزة للأناس الناجحين، يتوصل المرء إلى استنتاج لا مفر منه وهو أن المثابرة وتركيز الجهد وتحديد الهدف هي المصادر الرئيسية للإنجاز.

وثمة مثال جيد على قوة العزيمة والمثابرة هو "هوارد شولتز"، "رجل ستاربكس". فالأمر يتطلب رجلا صاحب رؤية وجلد وثقة لا تتزحزح لجعل فكرة جديدة تنجح.

تم تعيين "شولتز" لإدارة المبيعات بالتجزئة والتسويق لموزع قهوة صغير ممن كان لديه بعض منافذ البيع المحدودة في سياتل. كان في التاسعة والعشرين من عمره ومتزوجًا لتوه. كان هو وزوجته قد تركا منزلهما في مدينة نيويورك لقبول هذه الوظيفة الجديدة.

وبعد ذلك بعام تقريبًا، سافر "شولتز" إلى إيطاليا لشراء بعض الأشياء. وبينما يتجول في ميلان، لاحظ مدى أهمية القهوة للثقافة الإيطالية، فيوم العمل يبدأ بكوب من القهوة الغنية في أحد المقاهي. وبعد العمل، يلتقي الأصدقاء والزملاء مرة ثانية في المقهى للاستمتاع بوقتهم قليلًا قبل العودة للمنزل. إنه مركز حياة الإيطاليين الاجتماعية. تصور "شولتز" هذه الحياة المختلفة في أمريكا. فذلك لم يسبق القيام به من قبل، ولكنه شعر بأن هذه الفكرة قد تجدي نفعًا بسبب الجودة العالية لقهوة ستاربكس.

أصبح ذلك هو هوس "شولتز". كان عاقد العزم على إنشاء سلسلة من المقاهي القومية قائمة على فكرة المقهى الإيطالي، ولكن ممتلكي ستاربكس كانوا مترددين، فكانوا يعملون في صناعة بيع حبوب القهوة بالجملة؛ والمطاعم التي امتلكوها كانت مجرد جزء صغير من عملهم.

ولتنفيذ هدفه، ترك "شولتز" ستاربكس وخطط لتأسيس شركة جديدة. وفي عام ١٩٨٦، افتتح "شولتز" أول مقهى له في سياتل. حقق نجاحًا فوريًا. افتتح "شولتز" واحدًا آخر في سياتل وآخر في فانكوفر. وفي العام التالي اشترى شركة ستاربكس وأطلق الاسم على مشروعه.

يؤمن "شولتز" بأن جودة ستاربكس ستغير في أحد الأيام الطريقة التي يخوض بها الأمريكيون حياتهم. وإن حقق "شولتز" هدفه، سيصير قدح ستاربكس جزءًا أساسيًا من الثقافة الأمريكية. لقد حققت فكرته الجديدة جدواها: كانت مبيعات ستاربكس تزداد تسع مرات سنويًا منذ عام ١٩٨٨.

تخيل "شولتز" مئات مقاهي ستاربكس عبر أمريكا حيث سيتوقف الموظفون في طريقهم للعمل ويأتون بعد العمل للاسترخاء. وكان المتسوقون يتوقفون بها لأخذ شراب مقو. والشباب

كانوا يقابلون صديقاتهن ويدعونهن لشرب القهوة بدلًا من الكوكتيل. والأسر كانت تأتي لأخذ شراب منعش قبل أو بعد السينما.

وقد جابه ستاربكس خسائر لمدة ثلاث سنوات متتالية ـ أكثر من مليون دولار عام ١٩٨٩ وحده ـ ولكن "شولتز" لم يستسلم قط. كان لديه إيمان قوي أن تلك كانت الطريقة لتأسيس شركة وأن الخسائر سرعان ما ستتحول إلى أرباح!

وبمجرد أن حققت فروع سياتل أرباحًا، انتشر ستاربكس ببطء في مدن أخرى ـ فانكوفر، بورتلاند، لوس أنجلوس، دنفر، شيكاغو ـ ولاحقًا في المدن الشرقية وعبر البحار. أصبح ستاربكس اسمًا مألوفًا في كل أنحاء العالم وتجسيدًا لعبقرية التسويق الأمريكية. وقد جعل "شولتز" واحدًا من أثرى الرجال في العالم.

الفصل العاشر

قوة العقل المدبر:

القوة الدافعة

(الخطوة التاسعة نحو الثروات)

القوة ضرورية للنجاح في مسعى جمع المال.

فالخطط تصير جامدة وعديمة الفائدة دون قوة كافية لتحويلها إلى فعل. وهذا الفصل سيصف الطريقة التي تمكن المرء من الحصول على القوة.

ويمكن تعريف القوة بأنها: "*المعرفة المنظمة والموجهة بذكاء*". إن القوة، كما يستخدم المصطلح هنا، تشير إلى الجهد المنظم، الكافي لتمكين الفرد من تحويل *الرغبة* إلى نظير مادي. ويتحقق الجهد المنظم عبر تنسيق جهد شخصين أو أكثر، واللذين يعملان لتحقيق غاية محددة بروح متناغمة.

والقوة ضرورية لجمع المال! والقوة ضرورية للاحتفاظ بالمال بعد جمعه!

دعنا نحدد كيف يمكن اكتساب القوة. إن كانت القوة "معرفة منظمة"، فدعنا نستعرض مصادر المعرفة:

١. **الذكاء المطلق.** ويمكن الاتصال بهذا المصدر من المعرفة من خلال الإجراء الموصوف في الفصل السادس، بمساعدة الخيال الإبداعي.

٢. **الخبرة المتراكمة.** ويمكن إيجاد الخبرة المتراكمة للجنس البشري (أو ذلك الجزء منها الذي تم تنظيمه وتسجيله) في أية مكتبة عامة جيدة. وجزء مهم من هذه الخبرة المتراكمة يُدرس في المدارس والكليات، حيث يتم تصنيفه وتنظيمه.

٣- **التجربة والأبحاث**. في مجال العلوم، وفي كل درب آخر من دروب الحياة، يجمع الناس ويصنفون وينظمون الحقائق الجديدة يوميًّا. وهذا هو المصدر الذي يجب أن يلتفت إليه المرء عندما لا تكون المعرفة متوافرة عبر "الخبرة المتراكمة". وهنا أيضًا لا بد من استخدام الخيال الإبداعي كثيرًا.

يمكن اكتساب المعرفة من أي من المصادر السابقة. ويمكن تحويلها إلى *قوة* من خلال تنظيمها في خطط محددة والتعبير عن هذه الخطط في صورة *فعل*.

ودراسة هذه المصادر الأساسية للمعرفة ستوضح على الفور الصعوبة التي يلاقيها الناس - إن اعتمدوا على جهودهم فقط - لجمع المعرفة وترجمتها إلى خطط محددة للفعل. فإن كانت خططهم كبيرة، وإن كانوا يتخيلون القيام بمشروعات ضخمة، لا بد بوجه عام أن يستحثوا الآخرين على التعاون معهم، قبل أن يتمكنوا من غرس عنصر القوة الحيوي في خططهم.

اكتساب القوة عبر العقل المدبر

يمكن تعريف "العقل المدبر" بأنه "تنسيق المعرفة والجهد، بروح متناغمة بين شخصين أو أكثر، لأجل تحقيق هدف معين".

فلا يستطيع أي فرد اكتساب قوة عظيمة دون الاستفادة من العقل المدبر. في الفصل السابع، تلقيت إرشادات حول كيفية وضع خطط من أجل تحويل *الرغبة* إلى نظير مادي. إذا نفذت هذه التعليمات بمثابرة وذكاء، واخترت بعناية أعضاء مجموعة "العقل المدبر" خاصتك، فستكون قد قطعت نصف المسافة إلى هدفك قبل حتى أن تبدأ في تحقيقه.

لذا لا بد أن تعي الإمكانات "غير الملموسة" للقوة المتاحة لك عبر مجموعة عقل مدبر مختارة بعناية، ومن ثم سنشرح هنا خاصيتين من خصائص مجموعة العقل المدبر، والتي تعد إحداهما ذات طبيعة اقتصادية والأخرى نفسية. والجانب الاقتصادي واضح. فيمكن تحقيق مميزات اقتصادية من خلال إحاطة الناس أنفسهم بنصائح واستشارات وتعاون مجموعة من الناس مستعدة لإسدائهم مساعدة مخلصة

بروح متناغمة. وهذا الشكل من التحالف التعاوني كان أساس كل ثروة عظيمة تقريبًا.
وفهمك هذه الحقيقة العظيمة سيحدد بدون شك مكانتك المالية.

والمرحلة النفسية من مبدأ العقل المدبر يعد أكثر تجريدًا وأصعب في الفهم، لأنه يشير إلى القوى الروحية التي لا يعهدها كثيرًا الجنس البشري. ربما تلتقط إيحاءً مهمًّا من هذه العبارة: "لا يلتقي عقلان معًا قط دون أن يخلقا قوة ثالثة غير مرئية وغير ملموسة والتي يمكن تشبيهها بأنها عقل ثالث".

ضع في ذهنك حقيقة أنه هناك فقط عنصران معروفان في الكون أجمع ـ الطاقة والمادة. وقد تنقسم المادة إلى وحدات من الجزيئات والذرات والإلكترونات. وهناك وحدات من المادة قد يمكن عزلها وفصلها وتحليلها.

وبالمثل، هناك وحدات من الطاقة.

والعقل البشري هو أحد أشكال الطاقة، في حين أن جزءًا منه ذو طبيعة روحية. وعندما يتم التنسيق بين عقلين بروح متناغمة، فإن الوحدات الروحية للطاقة لكل عقل تُكوّن صلة، والتي تشكل المرحلة "النفسية" من العقل المدبر.

إن أول من لفت انتباهي لمبدأ العقل المدبر، أو حتى الجانب الاقتصـــادي منه، هو "أندرو كارنيجي". فاكتشـــاف هذا المبدأ هو السـبب الأول وراء اختيار الحياة المهنية التي أشغلها الآن.

وتكونت مجموعة العقل المدبر للسيد "كارنيجي" من فريق عمل يضم نحو ٥٠ رجلاً، والذي أحاط نفسه بهم لأجل هدف محدد وهو تصنيع وتسويق الصلب. وقد يرجع الفضل في تكوينه لثروته كاملة إلى القوة التي جمعها عبر العقل المدبر.

حلل سجل أي شخص استطاع جمع ثروة عظيمة، والكثيرون ممن جمعوا ثروات متوسطة، وستجد أنهم إما وظفوا عن وعي أو غير وعي مبدأ العقل المدبر.

إن القوة العظيمة لا يمكن حشدها عبر أي مبدأ آخر!

الطاقة هي مجموعة أحجار بناء الطبيعة، والتي تبنى منها كل شيء مادي في الكون، بما في ذلك الجنس البشري، وكل شكل من أشكال الحياة الإنسانية والنباتية، فعبر عملية لا تستوعبها سوى الطبيعة، تقوم بتحويل الطاقة إلى مادة.

وأحجار بناء الطبيعة متاحة لنا في الطاقة التي يتضمنها التفكير! ويمكن مقارنة المخ بالبطارية الكهربائية، فهو يمتص الطاقة من الأثير، والذي يتخلل كل ذرة من المادة ويملأ الكون بأكمله.

بمجموعة من البطاريات الكهربائية ستوفر قدرًا من الطاقة يفوق ذلك الذي يمكن لبطارية واحدة توفيره. والبطارية الواحدة ستوفر طاقة تتناسب مع عدد وقدرة الخلايا التي تحتويها. ويعمل المخ بطريقة مشابهة. وهذا هو السبب في أن بعض العقول أكثر كفاءة من غيرها، وهو ما أدى إلى ظهور هذه العبارة: مجموعة من العقول منسقة (أو متصلة) بروح متناغمة سوف توفر فكرًا - طاقة أكثر مما سيوفر عقل واحد، تمامًا كما ستوفر مجموعة من البطاريات الكهربائية طاقة أكثر من التي ستوفرها بطارية واحدة.

ومن خلال هذا التشبيه يصبح واضحًا أن مبدأ العقل المدبر يحمل بين طياته سر *القوة* التي يملكها الناس الذين يحوطون أنفسهم بأشخاص أذكياء آخرين.

وإليك عبارة أخرى ستفضي إلى مزيد من الفهم للمرحلة النفسية من مبدأ العقل المدبر: عندما تنسق مجموعة من العقول الفردية وتعمل بتناغم، فإن الطاقة الزائدة التي تحشد عبر هذا التحالف تصير متاحة لكل شخص في المجموعة.

بدأ "هنري فورد" حياته العملية وهو يواجه عراقيل الفقر، والأمية، والجهل. وفي خلال فترة لا تتعدى العشر سنوات، تجاوز السيد "فورد" هذه العقبات الثلاث، وفي خلال خمسة وعشرين عامًا جعل نفسه واحدًا من أثرى الرجال في أمريكا. ولتربط هذه الحقيقة بمعلومة إضافية، وهي أن خطى السيد "فورد" السريعة صارت أكثر بروزًا منذ الوقت الذي صار فيه صديقًا شخصيًّا لـ "توماس إيه. إديسون"، وستبدأ في فهم ما الذي يمكن أن ينجز عبر تأثير عقل على الآخر. اخط خطوة إضافية، وتأمل حقيقة أن أبرز إنجازات السيد "فورد" بدأت منذ الوقت الذي تعرف فيه على "هارفي فايرستون" و"جون بوروس"، و"لازر بيربانك" (وكل منهم هو رجل يتمتع بمقدرة عقلية عظيمة)، وسيكون لديك دليل إضافي أن *القوة* يمكن حشدها من خلال تحالف ودي من العقول.

ليس هناك شك أن "هنري فورد" كان واحدًا من أكثر الناس اطلاعًا في عالم العمل والصناعة. ومسألة ثروته ليست بحاجة لنقاش. حلل أصدقاء السيد "فورد" الشخصيين الحميمين، والذين أتينا على ذكر بعضهم بالفعل، وسوف تكون مستعدًّا لفهم العبارة التالية: يمتص الناس طبع وعادات *وقوى تفكير* هؤلاء الذين تربطهم علاقة بهم تسودها روح التعاطف والتناغم.

تغلب "هنري فورد" على الفقر والأمية والجهل بتكوين حلف بينه وبين العقول العظيمة، واستطاع امتصاص ذبذبات عقولهم داخل عقله. ومن خلال علاقته بـ

"إديسون" و"بيربانك" و"بوروس" و"فايرستون"، أضاف السيد "فورد" إلى قوة عقله خلاصة الذكاء والخبرة والمعرفة والقوى الروحية لهؤلاء الرجال الأربعة. علاوة على هذا، انتفع من مبدأ العقل المدبر من خلال الأساليب الموضحة بهذا الكتاب.

إن هذا المبدأ متاح لك!

جلب الرئيس "فرانكلين روزفيلت" أفضل العقول في البلاد إلى واشنطن لتكوين مجموعة عقل مدبر والتي سماها "هيئة الخبراء". وفي أثناء وبعد الحرب العالمية الثانية، كانت تستدعي مجموعات العقل المدبر التي تسمى "خلايا التفكير" من قبل قادة الحكومة والصناعة لمساعدتهم على التعامل مع المشكلات الصعبة.

وقد أتينا على ذكر المهاتما غاندي بالفعل. ربما يكون أغلب هؤلاء الذين سمعوا عن غاندي اعتبروه مجرد رجل ضئيل الحجم غريب الأطوار والذي كان يتجول بدون ملابس رسمية، وتسبب في مشكلات للحكومة البريطانية.

في الواقع، لم يكن غاندي غريب الأطوار ولكنه كان واحدًا من أقوى الرجال في جيله (وهو الأمر الذي أدركناه من عدد تابعيه وإيمانهم في قائدهم). علاوة على هذا، كان على الأرجح أقوى رجل سبق أن عاش على هذه الأرض. إن قوته كانت سلبية، ولكنها كانت حقيقية.

دعنا ندرس الأسلوب الذي اكتسب به قوته المذهلة، والتي يمكن شرحها ببعض كلمات: لقد حشد قوته من خلال حث أكثر من ٢٠٠ مليون شخص على الاتساق عقليًّا وجسديًّا في روح من التناغم لأجل تحقيق هدف محدد.

باختصار، أنجز غاندي معجزة، حيث إنها معجزة حقيقية عندما يتمكن رجل من حث ٢٠٠ مليون شخص ـ وعدم إرغامهم ـ على التعاون بروح متناغمة لوقت غير محدود. وإن كنت تتشكك أن هذه معجزة، فحاول أن تستحث *أي شخصين* على التعاون بروح من التناغم لأية فترة من الوقت. إن كل شخص يدير شركة يعرف مدى صعوبة حمل الموظفين على العمل معًا في روح تشبه حتى من بعيد التناغم.

وقائمة المصادر الرئيسية التي يمكن استمداد القوة منها، كما رأيت، يتصدرها *الذكاء المطلق*، فعندما يتعاون شخصان أو أكثر في روح من التناغم، ويعملان لتحقيق هدف محدد، فإنهما يحتلان مكانًا، من خلال هذا التحالف، يؤهلهما لامتصاص القوة مباشرة من المخزن الكوني العظيم للذكاء المطلق. وهذا هو أعظم مصادر القوة كافة. إنه المصدر الذي يتوجه إليه العبقري. إنه المصدر

الذي يتوجه إليه كل قائد عظيم (سواء كان مدركًا هذه الحقيقة أو لا).

والمصدران الآخران اللذان تستمد منهما المعرفة اللازمة لجمع المال لا يمكن الاعتماد عليهما أكثر من حواسنا الخمس، فهذه الحواس الخمس لا يمكن التعويل عليها دومًا. أما الذكاء المطلق *فلا يخطئ*.

في الفصول التالية، هناك وصف كافٍ للطرق التي يمكن من خلالها الاتصال بسرعة بالذكاء المطلق.

وهذا ليس كتابًا دينيًّا. فلا يوجد أي مبدأ أساسي موصوف في هذا الكتاب يجب تفسيره بأنه يتعارض بشكل مباشر أو غير مباشر مع العادات الدينية لأحد، فهذا الكتاب مخصص حصريًّا لإرشاد القارئ حول كيفية تحويل الهدف المحدد للرغبة في المال إلى نظيرها المالي.

اقرأ وفكر وتأمل بينما تقرأ. وسرعان ما سيتجلى الموضوع بأكمله أمامك، وسوف تراه في منظوره. أنت الآن ترى تفصيل الفصول الفردية.

إن المال خجول ومراوغ. ولا بد من تملقه والفوز به باستخدام طرق لا تختلف كثيرًا عن تلك التي يستخدمها حبيب يطارد حبيبه. وبقدر ما يعتبر ذلك مصادفة، فإن القوة المستخدمة في "تملق" المال لا تختلف كثيرًا عن تلك المستخدمة في مغازلة حبيب. وهذه القوة، عندما تستخدم بنجاح في السعي وراء المال، لا بد من مزجها *بالإيمان*. لا بد من مزجها *بالرغبة*. لا بد من مزجها *بالمثابرة*. لا بد من تطبيقها من خلال *خطة*، ولا بد من تحويل هذه الخطة إلى *فعل*.

بعض أفضل المصادر لإنشاء مجموعة عقل مدبر هي موظفيك. وقد فعل هذا "أندرو جروف"، رئيس مجلس الإدارة الناجح لشركة إنتل. فيعمل "جروف" مع فريق من الفنيين والماليين والإداريين في بيئة عمل غير رسمية. فليست هناك مكاتب خاصة، أو أماكن خاصة لإيقاف السيارات، أو مميزات أخرى للمديرين. ولدى الموظفين خطة اختيار أسهم كريمة، لذا يمكنهم المشاركة في الأرباح إن ربحت الشركة مالًا وصعدت أسهمها.

وفي حين أن الفريق قد يبدو غير رسمي، فإنهم يحذون حذو "جروف" في القسوة على أنفسهم. وعندما جابهت إنتل أزمة في عام ١٩٧٦ بذل الفريق طواعية جهدًا إضافيًّا وعملوا لمزيد من الساعات وقاموا بكل شيء ضروري لحل المشكلات. وفي موقف آخر، اكتشف وجود خلل بسيط برقاقة بنتيوم إنتل والذي من شأنه التأثير فقط على عدد قليل من العمليات. وقرار "جروف" باستبدال الرقائق بتكلفة تصل لـ ٤٧٥ مليون دولار بدلًا من تسليم منتج ليس مثاليًّا نال دعم زملائه الكامل.

يشجع "جروف" موظفيه على العمل في وحدات صغيرة مستقلة والتي يعي بها الجميع النظام ودورهم فيه. فكل شخص يشارك بمعرفته وخبرته وإبداعه. ويتم تدريب أعضاء الفريق وحثهم على تقديم أفضل وأقصى ما لديهم. وعندما تظهر الأزمات، يكرس الفريق وقتًا إضافيًا وطاقة وقوة عقلية لحل المشكلات التي يجابهونها.

عندما يأتي المال بكميات كبيرة، فإنه يتدفق للشخص الذي يجمعه بنفس سهولة تدفق الماء فوق منحدر، فهناك جدول غير مرئي عظيم من *القوة*، يشبه النهر، فيما عدا أنه يتدفق في اتجاهين. أحد الفرعين يحمل كل من يصارع الأمواج للأعلى والأسفل وصولاً *للثروة* ـ والفرع الآخر يتدفق في الاتجاه المعاكس، ويحمل كل من هم تعساء الحظ كفاية للتواجد به (والذين لا يستطيعون تخليص أنفسهم منه) إلى الأسفل ناحية البؤس *والفقر*.

إن كل شخص جمع ثروة عظيمة أدرك وجود هذا الجدول الحياتي. إنه يتكون من *عملية التفكير* للمرء، فالمشاعر الإيجابية للتفكير تشكل هذا الفرع من الجدول الذي يحمل المرء إلى ثروة. والمشاعر السلبية تشكل الفرع الذي يحمل المرء إلى الفقر.

ويقبع داخل هذا فكرة بالغة الأهمية للشخص الذي يقرأ هذا الكتاب بنية جمع ثروة.

فإن كنت تسبح في جدول القوة الذي يفضي إلى الفقر، فقد يكون هذا الكتاب بمثابة المجداف الذي يمكنك بواسطته سحب نفسك إلى الفرع الآخر من الجدول. وهو يمكنه أن يسديك صنيعًا فقط عبر التطبيق والاستخدام، فمجرد القراءة والحكم عليه، بطريقة أو بأخرى، لن يفيدك بأي شكل من الأشكال.

وبعض الأفراد يخوضون تجربة التنقل بين فرعي الجدول الإيجابي والسلبي، بحيث يتواجدون أحيانًا في الفرع الإيجابي وفي أحيان أخرى في الفرع السلبي. فكارثة وول ستريت لعام ١٩٢٩ أطاحت بملايين الناس من الجانب الإيحابي إلى الجانب السلبي من النهر. وهؤلاء الملايين صارعوا ـ بعضهم في يأس وخوف ـ للعودة إلى الفرع الإيجابي من الجدول. وهذا الكتاب ألف خصيصًا لتلك الملايين.

إن الفقر والثروة عادة ما يتبادلان الأماكن. والفقر قد، وهو عادة ما يفعل هذا، يحل محل الثروة. وعندما تحل الثروة محل الفقر، فإن التغيير عادة ما يحدث عبر *خطط* محددة ومنفذة بعناية. والفقر لا يحتاج لخطة. وهو لا يحتاج إلى مساعدة

من أحد لأنه جريء ومتحجر القلب. أما الثروات فهي خجولة وجبانة. ولا بد من "جذبها".

يمكن *لأي أحد تمني* الثروات، ومعظم الناس يفعلون، ولكن القليلين فقط هم من يعرفون أن خطة محددة بالإضافة إلى *رغبة عارمة* في الثراء هما الوسيلتان الوحيدتان لجمعه.

يجسد سلوك "روس بيروت" قوة الالتزام الصارم ـ وليس التزامه هو فقط ولكن أيضًا التزام مجموعة العقل المدبر التي أحاط بها نفسه. لقد كانت لديه رغبة عارمة في الثراء و قد ناله.

فقبل أن يؤسس إلكترونيك داتا سيستمز (EDS)، كان رجل المبيعات الأول لدى آي بي إم (IBM). تم تحذيره أن ترك آي بي إم لتأسيس شركة من الصفر هو أمر خاطئ. وهذا لم يقلق "بيروت". فقد ألهمته رؤية ما يمكن أن يصبحه. ويثبت نجاحه بوضوح أنه من خلال تشبثك بحلمك، وتحويل هذا الحلم إلى فريق من الخبراء ـ مجموعة عقل مدبر ـ والتي تعرف كيف تساعد على تحويله إلى حقيقة، يمكنك بلوغ النجاح والثروة.

يؤمن "بيروت" بقوة أن الالتزام من شأنه تحقيق المعجزات. وحدث هذا عندما تنافست EDS على واحدة من أكبر الصفقات في صناعة الكمبيوتر. ثمة شركتان، IBM و EDS، كانتا تتنافسان. IBM كانت أثرى كثيرًا ولديها في فريق عملها مجموعة أكثر خبرة وأعلى معرفة من المتخصصين. وكان لدى EDS فريق أصغر ولكن أكثر تفانيًا.

يقول "بيروت" متذكرًا: "بعد مضي ثلاثين يومًا من المنافسة، دخلت الغرفة، وكان رجالي البالغ عددهم ٥١ شخصًا يقولون: "أيها الرفاق، لن نستطيع على الأحرى الفوز ولكنها ستكون خبرة عظيمة". لم يجن جنوني وأوبخ الناس. فقط سرت إلى لوحة الكتابة السوداء وكتبت المعايير السبعة التي سَنقيم من خلالها. وبصوت خفيض ولطيف قلت: "سوف نهزمهم سبعة مقابل صفر". هذا هو اليوم الذي فزنا فيه".

علق "بيروت" أن الزيادات والعلاوات واختيارات الأسهم وآلاف الوظائف الجديدة التي أتيحت عبر الفوز بهذا المشروع كانت بالطبع النتائج الملموسة لتحقيق هذه الضربة الموفقة. ومع ذلك، فإنه يؤمن بأن الأهم كان الرضا الغامر الناجم عن المعرفة أنه من خلال العمل الكاد والإبداع استطاعوا هزيمة أفضل الشركات في العالم. وهذا هو ما يجعل إحدى الشركات عظيمة ـ فريق يعمل معًا كمجموعة عقل مدبر لهزيمة المنافسين.

الفصل الحادي عشر

سر تحويل الطاقة الجنسية

(الخطوة العاشرة نحو الثروات)

إن معنى كلمة "يحيل" بلغة بسيطة هو "تغيير أو تحويل عنصر، أو أحد أشكال الطاقة، إلى آخر".

إن العاطفة تخلق حالة ذهنية معينة.

وبسبب الجهل بالموضوع، عادة ما تربط هذه الحالة الذهنية بالطاقة الجسدية، وبسبب التأثيرات غير الملائمة، والتي تعرض لها معظم الناس عند اكتساب المعرفة عن الجنس، فالأمور الجسدية على وجه الخصوص هي التي أثرت في العقل.

إن العاطفة تخفي وراءها إمكانية ثلاثة احتمالات بناءة:

١. الحفاظ على الجنس البشري.
٢. الحفاظ على الصحة (فلا يوجد ما يناظره كطريقة علاجية).
٣. تحويل التوسط إلى عبقرية من خلال الإحالة.

إن تحويل الطاقة الجنسية بسيط ويسهل شرحه. إنه يعني تغيير دفة العقل من التركيز على أفكار التعبير الجسدي إلى أفكار ذات طبيعة مختلفة.

إن الرغبة الجنسية هي أقوى الرغبات الإنسانية، فعندما يكون الأشخاص مدفوعين بهذه الرغبة، يطور الناس خيالاً حاداً وشجاعة وقوة إرادة ومثابرة وقدرة إبداعية لا يعرفونها في أي وقت آخر، فالرغبة في العلاقة الحميمة تكون من القوة والإلزام حتى إن الناس يخاطرون طواعية بحياتهم وسمعتهم لينغمسوا فيها. وعند

شحذها وإعادة توجيهها في اتجاهات أخرى، فإن الخصائص الإيجابية لهذه القوة المحفزة يمكن استخدامها كقوى إبداعية في الأدب أو الفن أو أية حرفة أو مسعى بما في ذلك بالطبع جمع الثروات.

إن إحالة الطاقة الجنسية تستدعي ممارسة قوة الإرادة، ولكن العائد يستحق بدون شك الجهد المبذول. إن الرغبة في التعبير عن الحميمية فطرية وطبيعية، ولا يمكن ولا ينبغي إخضاع هذه الرغبة أو التخلص منها؛ ولكن يجب إعطاؤها منفذًا عبر أشكال التعبير التي تثري الجسد والعقل والروح. فعند عدم منحها هذا المنفذ، من خلال الإحالة، سوف تبحث عن منافذ عبر قنوات جسدية خالصة.

ربما يُبنى سد أمام نهر ويتم التحكم في مياهه لفترة، ولكن في النهاية سوف يبحث عن منفذ بالقوة. والشيء نفسه ينسحب على العاطفة. فربما يكون في الاستطاعة إخضاعها والسيطرة عليها لفترة، ولكن طبيعتها في حد ذاتها ستجعلها تبحث دومًا عن وسيلة للتعبير. وإن لم تتم إحالتها إلى جهد إبداعي ما، فستجد منفذًا أقل قيمة.

إنهم لسعداء الحظ حقًا هؤلاء الذين اكتشفوا كيف يمنحون منفذًا للعاطفة من خلال أحد أشكال الجهود الإبداعية، حيث إنهم، من خلال هذا الاكتشاف، ارتقوا بأنفسهم إلى منزلة العبقرية.

والأبحاث العلمية التي أجريت لدراسة خلفيات الرجال أصحاب الإنجازات البارزة (للأسف، لم تجر دراسات مشابهة حول النساء اللاتي حققن نجاحًا مبهرًا) كشفت عن هذه الحقائق المهمة:

١ - الرجال من أصحاب أعظم الإنجازات هم من يمتلكون طبيعة جنسية مطورة إلى حد كبير - رجال تعلموا فن الاستفادة من طاقة العاطفة.

٢ - كان حافز الرجال الذين جمعوا ثروات ضخمة وبلغوا مكانة عالية في الأدب والفن والصناعة والمعمار والحرف المختلفة هو تأثير امرأة.

والأبحاث التي توصلت لهذه الاكتشافات المذهلة مستمدة من صفحات السير الذاتية والتاريخ التي تمتد جذورها لأكثر من ألفي عام. وأينما كان هناك دليل متاح في حياة الرجال الذين حققوا إنجازات عظيمة، فقد أشار بكل إقناع أنهم امتلكوا طبيعة جنسية مطورة بشكل كبير.

إن العاطفة هي "قوة لا تقاوم"، والتي لا يمكن أن يقف أمامها أية معارضة مثل "جسد لا يتحرك". وعندما يكون الأشخاص مدفوعين بهذه العاطفة، يضحى لدى الرجال قوة خارقة للفعل. افهم هذه الحقيقة وسوف تفهم أهمية العبارة التي تقول إن قوة العاطفة ترفع المرء إلى مكانة العبقرية.

إن العاطفة تشتمل على سر القدرة الإبداعية.

دمر الغدد الجنسية، سواء لدى الرجال أو الحيوانات، وسوف تكون قد استأصلت المصدر الرئيسي للفعل. ولإثبات هذا، لاحظ ماذا يحدث لأي حيوان بعد إخصائه. فالثور يصبح وديعًا مثل البقرة بعد تغيره جنسيًّا. فالتغير الجنسي يستأصل من الذكر، سواء رجل أو حيوان، كل النزعة للقتال بداخله، وللتغير الجنسي التأثير نفسه على الأنثى.

المحفزات العشرة للعقل

يستجيب العقل إلى المحفزات والتي عبرها يمكن "ضبطه" على معدلات عالية من الذبذبة، والتي تعرف بالحماسة والخيال الإبداعي والرغبة القوية، وما إلى ذلك. وأكثر المحفزات التي يستجيب لها العقل بحرية هي:

١. الرغبة في التعبير الجنسي
٢. الحب
٣. رغبة عارمة للشهرة والقوة والمكسب المادي والمال
٤. الموسيقى
٥. الصداقة
٦. تحالف لمجموعة العقل المدبر قائم على التناغم بين شخصين أو ثلاثة متحالفين
٧. المعاناة المشتركة، مثل تلك التي يعانيها الناس المضطهدون
٨. الإيحاء الذاتي
٩. الخوف
١٠. المخدرات والكحول

إن الرغبة في التعبير الجنسي تتصدر قائمة المحفزات التي "تسرع" بأكبر فاعلية ممكنة ذبذبات العقل وتدفع "عجلات" الفعل الجسدي، وثمانية من هذه المحفزات طبيعية وبناءة. واثنان مدمران. وقد أدرجت هذه القائمة هنا لتمكينك من إجراء دراسة نسبية للمصادر الرئيسية للتحفيز العقلي. ومن خلال هذه الدراسة، ستستطيع أن ترى على الفور أن العاطفة، في أغلب الظن، هي الأقوى والأكثر حدة من بين كل المحفزات العقلية.

وهذه المقارنة ضرورية كأساس للدليل الذي يبرهن أن إحالة طاقة الرغبة يمكنها الارتقاء بالفرد إلى منزلة العباقرة. دعنا نكتشف مقومات العبقري.

ثمة تعريف جيد للعبقري هو: "الشخص الذي اكتشف كيف يزيد من ذبذبات التفكير إلى الدرجة التي تمكنه من التواصل بحرية مع مصادر المعرفة غير المتاحة عبر المعدل العادي لتذبذب الأفكار".

والشخص الذي يُعمل عقله سيرغب في طرح بعض الأسئلة حول تعريف الشخص العبقري هذا. والسؤال الأول سيكون "كيف يمكن للمرء التواصل مع مصادر المعرفة غير المتاحة عبر المعدل *العادي* لتذبذب الأفكار؟".

والسؤال الثاني سيكون "هل هناك مصادر معروفة للمعرفة والمتاحة فقط للعباقرة، وفي هذه الحالة، *ما هذه المصادر*، وكيف يمكن بالتحديد بلوغها؟".

لا بد أن نقدم أدلة على صحة بعض أهم العبارات والتصريحات التي ترد في هذا الكتاب ـ أو على الأقل لا بد أن نقدم دليلًا يمكنك عبره التوصل إلى دليلك الخاص بالتجربة. وللقيام بهذا، سوف نجيب عن كلا هذين السؤالين.

تطور "العبقرية" من خلال الحاسة السادسة

لم يعد هناك مجال للشك بأن هناك ما يسمى "الحاسة السادسة". وهذه الحاسة السادسة هي "الخيال الإبداعي". وملكة الخيال الإبداعي هي ملكة لا يستخدمها أغلبية الناس خلال حياتهم برمتها، وإن استخدموها على الإطلاق، فإنهم يفعلون ذلك من قبيل المصادفة. فعدد قليل نسبيًّا من الناس هم من يستخدمون، عن *قصد وبهدف مُبيت*، ملكة الخيال الإبداعي. وهؤلاء الذين يستخدمون هذه الملكة طواعية، وهم يفهمون وظائفها، هم *العباقرة*. وملكة الخيال الإبداعي هي الصلة

المباشرة بين العقل المتناهي للبشر والعقل المطلق. وكل ما يسمى بالإلهام، وكل اكتشافات المبادئ الأساسية أو الجديدة في مجال الاختراع، يحدث عبر ملكة الخيال الإبداعي. فعندما تبزغ أفكار في عقل المرء، عبر ما يسمى بشكل شائع باسم "الحدس"، فإنها تأتي من واحد أو أكثر من المصادر التالية:

١. الذكاء المطلق
٢. العقل الباطن، والذي يخزن فيه كل انطباع حسي ودافع فكرة سبق له أن بلغ العقل من خلال أي من الحواس الخمس
٣. عقل شخص آخر والذي عبر لتوه عن الفكرة، أو صورة للفكرة، من خلال الفكر الواعي
٤. مخزن العقل الباطن للشخص الآخر

وليست هناك مصادر أخرى معروفة يمكن تلقي إلهام "الفكرة" أو "الحدس" منها.

ويعمل الخيال الإبداعي بأفضل صوره عندما يتذبذب العقل (بسبب أحد أشكال محفزات العقل) بمعدل متزايد السرعة ـ وهذا يعني عندما يعمل العقل بمعدل تذبذب أسرع من معدل الأفكار العادية والطبيعية.

وعند تحفيز العقل ليعمل ـ عبر واحد أو أكثر من محفزات العقل العشرة ـ يصبح قادرًا على رفع المرء فوق آفاق التفكير العادي، ويسمح له برؤية مسافة ونطاق وجودة *الأفكار* غير المتاحة على السطح المنخفض، مثل تلك التي يتم بلوغها عند حل مشكلات العمل والروتين التخصصي.

وعند الصعود إلى هذا المستوى العالي من الأفكار، من خلال أي شكل من أشكال التحفيز العقلي، يرتقي المرء نسبيًّا إلى المكانة نفسها التي يحتلها من صعد على متن طائرة. فبينما لا يزال على الأرض، فقد يرى فوق وما وراء خط الأفق والذي يعوق رؤيته. علاوة على هذا، في أثناء وجوده على هذا المستوى العالي من الأفكار، لا يعرقل المرء أو تقيده أية محفزات تحد من رؤيته في الوقت الذي يصارع فيه مع مشكلات الحصول على الضروريات الثلاث الرئيسية وهي الطعام والملبس والمأوى. إنه منغمس في عالم من الأفكار ينبذ الأفكار العادية ذات القيمة المحدودة بفاعلية تماما كما تزاح التلال والوديان وعوائق الرؤية الأخرى عند التحليق بالطائرة.

عندما يكون أحدهم على هذه الطائرة المحلقة من الأفكار، تكتسب الملكة الإبداعية للعقل حرية الفعل. فقد تم تمهيد الطريق للحاسة السادسة كي تنشط؛ فهي تصبح متلقية للأفكار التي لا يمكن أن تصل للفرد في ظل أية ظروف أخرى. إن الحاسة السادسة هي الملكة التي تحدد الفرق بين العبقري والشخص العادي.

وكلما استخدمت ملكة الإبداع، صارت أكثر انتباهًا وتلقيًا للذبذبات التي توجد خارج العقل الباطن للفرد، وكلما اعتمد الفرد عليها وطالبها بتنفيذ دوافع أفكاره. ويمكن صقل هذه الملكة وتطويرها عبر الاستخدام فقط.

إن ما يعرف باسم "ضمير" المرء يعمل حصريًا من خلال ملكة الحاسة السادسة.

إن العظام من الرسامين والمؤلفين والموسيقيين والشعراء صاروا عظامًا لأنهم اكتسبوا عادة الاعتماد على "الصوت الخافت" الذي يتحدث من داخلهم، عبر ملكة الخيال الإبداعي. إنها حقيقة معروفة جيدًا للمتمتعين بخيال حاد، والذين يتوصلون إلى أفكارهم عبر ما يسمى "الحدس".

إن هناك خطيبًا عظيمًا والذي لا يصل للعظمة إلى أن يغلق عينيه ويبدأ في التعويل بشكل كامل على ملكة الخيال الإبداعي. وعندما سئل لماذا يغلق عينيه قبل أوج خطبته، كان يقول: "أقوم بذلك لأنني في ذلك الحين أتحدث باسم أفكار تأتيني من الداخل".

أحد أنجح الماليين الأمريكيين وأشهرهم اتبع عادة إغلاق عينيه لمدة دقيقتين أو ثلاث قبل التوصل لقرار. وعندما سئل لماذا يفعل هذا، أجاب: "عندما تكون عيناي مغلقتين، أستطيع الاتصال بمصدر الذكاء الأسمى".

توصل دكتور "إلمر آر. جيتس" من تشيفي تشيس، ميريلاند، لأكثر من مائتي براءة اختراع مفيدة، والتي يعد الكثير منها مهمًا، عبر عملية صقل واستخدام ملكة الإبداع. وأسلوبه مهم لأي شخص مهتم ببلوغ مكانة العباقرة، وهي الفئة التي انتمى إليها بدون شك دكتور "جيتس". فكان دكتور "جيتس" حقًا واحدًا من أعظم العلماء، وإن كان أقلهم شهرة، في العالم.

في مختبره، كان لديه ما يدعى "حجرة التواصل الشخصية". كانت غير منفذة للصوت ومصممة بحيث تعزل أي ضوء. وكانت تحتوي على طاولة صغيرة والتي وضع فوقها ورقًا للكتابة. وأمام الطاولة، على الجدار، كان هناك مفتاح كهربائي، والذي يتحكم في المصابيح. وعندما كان دكتور "جيتس" يرغب في الاستعانة

بالقوى المتاحة له عبر خياله الإبداعي، كان يذهب إلى هذه الغرفة، ويجلس على الطاولة، ويغلق الأضواء، ويركز على العوامل *المعروفة* للاختراع الذي يعمل به، ويبقى في هذا الوضع حتى تبدأ الأفكار المرتبطة بالعوامل غير *المعروفة* عن الاختراع في "البزوغ" في عقله.

في أحد المواقف، أتته الأفكار بسرعة شديدة حتى إنه اضطر لمواصلة الكتابة لما يقرب من ثلاث ساعات. وعندما توقفت الأفكار عن الانهمار وتفحص ملاحظاته، وجد أنها تحوي وصفًا دقيقًا للمبادئ التي لا يوجد نظير لها في البيانات المعروفة بعالم العلوم. علاوة على هذا، فإن حل مشكلته كان يوجد بذكاء في هذه الملاحظات. وبهذه الطريقة أكمل دكتور "جيتس" نحو مائتي براءة اختراع، والتي كان قد بدأتها، ولكن لم تكملها، عقول "غير ناضجة". والبرهان على صحة هذا يوجد في مكتب براءات الاختراع الأمريكية.

كان دكتور "جيتس" يكسب عيشه من خلال "الجلوس للتوصل لأفكار" للأفراد والشركات. وبعض أكبر الشركات في أمريكا كانت تدفع له أجرًا مغريًا، في الساعة، مقابل الجلوس للتوصل لأفكار.

وملكة المنطق هي ملكة كثيرة الاستخدام لأنه من يوجهها هو خبرتنا المتراكمة. ولا تعد كل المعرفة التي نراكمها عبر الخبرة "دقيقة". فالأفكار التي نتلقاها عبر ملكة الإبداع يمكن الاعتماد عليها بشكل أكبر لأنها تأتي من مصادر موثوق بها أكثر من أي مصادر قد تكون متاحة لملكة المنطق للعقل.

والفارق الرئيسي بين المخترع العبقري والمخترع العادي التي تستحوذ عليه فكرة قد يتجسد في حقيقة أن العبقري يعمل معتمدًا على ملكة الخيال الإبداعي خاصته في حين أن من تستحوذ عليه فكرة لا يعرف شيئًا عن هذه الملكة. إن المخترع العلمي (مثل السيد "إديسون" ودكتور "جيتس") يستخدم كلًّا من ملكتي الخيال الاصطناعي والإبداعي.

على سبيل المثال، يبدأ المخترعون العلميون أو "العباقرة" اختراعًا ما بتنظيم وترتيب الأفكار المعروفة، أو المبادئ التي جمعت من خلال الخبرة، عبر الملكة الاصطناعية (ملكة المنطق). وإن وجدوا أن هذه المعرفة المتراكمة غير كافية للانتهاء من الاختراع، فإنهم يلجأون حينئذ لمصادر المعرفة المتاحة لهم عبر ملكتهم الإبداعية. وطريقة القيام بذلك تختلف باختلاف الأشخاص، ولكن إليك خلاصة هذا الأسلوب:

١. **إنهم يحفزون عقولهم بحيث تتذبذب على مستوى أعلى من العادي،** باستخدام واحد أو أكثر من المحفزات العشرة أو محفز آخر من اختيارهم.

٢. **إنهم يركزون على العوامل المعروفة (الجزء المنتهي) من الاختراع** ويخلقون في عقولهم صورة مثالية للعوامل غير المعروفة (الجزء غير المنتهي) من الاختراع. وهم يحملون هذه الصورة في أذهانهم حتى تنتقل إلى العقل الباطن، ثم يسترخون من خلال تفريغ عقولهم من كل الأفكار وينتظرون بزوغ الإجابة.

وفي بعض الأحيان تكون الإجابات محددة وفورية. وفي أوقات أخرى، تكون الإجابات سلبية وتعتمد على حالة تطور الحاسة السادسة، أو ملكة الإبداع.

جرب السيد "إديسون" أكثر من ١٠٠٠٠ تركيبة مختلفة من الأفكار عبر الملكة الاصطناعية لخياله قبل أن ينتقل إلى ملكة الإبداع، والحصول على الإجابة التي ساعدته على إنهاء مصباحه الوهاج، ومر بتجربة مماثلة عندما أنتج آلة التحدث.

إن هناك الكثير من الأدلة الموثوق بها على أن ملكة الخيال الإبداعي لها وجود. وهذه الأدلة متاحة عبر التحليل الدقيق للأشخاص الذين أصبحوا قادة في مساعيهم دون الحصول على تعليم كاف. كان "لينكولن" مثالًا بارزًا للقائد الذي حقق العظمة عبر اكتشاف واستخدام ملكة الخيال الإبداعي خاصته. وقد اكتشف وبدأ في استخدام هذه الملكة نتيجة لحافز الحب، والذي شعر به بعد لقائه بـ "آن رتليدج".

وصفحات التاريخ مليئة بحكايات لقادة عظام والذين يعزون السبب المباشر في إنجازاتهم إلى تأثير سيدات ممن استثرن الملكات الإبداعية لعقولهم، من خلال حافز العاطفة. وكان "نابليون بونابارت" واحدًا من هؤلاء. فعندما ألهمته زوجته الأولى، "جوزافين"، كان لا يقاوم ولا يقهر. وعندما حفزه حكمه الأفضل على الأمور أو ملكة المنطق لديه لتنحية "جوزافين" جانبًا، بدأ ينهار. والوقت الفاصل بين هزيمته ونفيه إلى سانت هيلينا لم يكن طويلًا.

ويمكننا أن نأتي بسهولة على ذكر رجال معروفين ممن ارتقوا منازل عالية من الإنجاز نتيجة للتأثير المحفز لزوجاتهم، فقط ليقعوا في هوية الدمار بعد أن تسلل *المال* والقوة إلى عقولهم واستبدلوا بالزوجة القديمة أخرى جديدة. ولم يكن

"نابليون" الرجل الوحيد الذي اكتشف أن تأثير العاطفة، من المصدر الصحيح، أقوى من أي بديل ملائم يمكن للمنطق وحده خلقه.

إن العقل البشري يستجيب للتحفيز!

وبين أعظم وأقوى هذه المحفزات هو حافز العاطفة. وعند شحذه وإحالته، فإن هذه القوة الدافعة تستطيع رفع الناس إلى أعلى نطاقات التفكير التي تمكنهم من التغلب على مصادر القلق والإزعاج الصغيرة التي تجعل مسارهم مقتصرًا على المستوى المنخفض.

وللأسف، فقط العباقرة هم من توصلوا لهذا الاكتشاف. وثمة آخرون تقبلوا تجربة دافع العاطفة دون اكتشاف واحد من أهم إمكاناته ـ وهي الحقيقة التي تفسر وجود كل هذا الكم من "الآخرين" في مقابل العدد المحدود من العباقرة.

والطاقة الجنسية هي الطاقة الإبداعية لكل العباقرة، فلن يكون هناك قط، ولن يكون هناك أبدًا، قائد عظيم أو مشيد أو فنان يفتقر لهذه القوة الدافعة.

وبالطبع لن يخطئ أحد في فهم هذه العبارات ويعتقد أنها تعني أن كل من يتمتع بجاذبية عالية عبقري! فالمرء يرتقي منزلة العباقرة *فقط* عندما يكون، وإذا كان، عقله محفزًا حتى يتصل بالقوى المتاحة، من خلال الملكة الإبداعية للخيال. وأكثر حافز يؤدي إلى توليد هذه الذبذبات السريعة هو الطاقة الجنسية. ومجرد امتلاك هذه الطاقة ليس كافيًا لجعل الشخص عبقريًّا. فلا بد من تحويل الطاقة من رغبة بهيمية إلى شكل آخر من الرغبات والفعل قبل أن ترفع المرء إلى منزلة العباقرة.

وبعيدًا عن هؤلاء الذين يصيرون عباقرة بسبب الرغبات الجنسية، فإن عددًا كبيرًا من الناس يحطون من أنفسهم، عبر سوء فهم وسوء استخدام هذه القوة العظيمة، إلى منزلة الحيوانات الأدنى.

ما السبب في أن الناس نادرًا ما ينجحون قبل الأربعين؟

اكتشفت، من خلال تحليل أكثر من ٢٥٠٠٠ شخص، أن هؤلاء الذين يحققون نجاحًا كبيرًا نادرًا ما يفعلون ذلك قبل سن الأربعين. وفي أغلب الأحيان، فإنهم لا يصلون لسرعتهم الحقيقية حتى يتعدوا سن الخمسين. وهذه الحقيقة كانت مذهلة حتى إنها حثتني على دراسة سببها بمزيد من التأني، مستمرًّا في عملية الدراسة لفترة تعدت الاثني عشر عامًا.

وكشفت لي هذه الدراسة أن السبب الرئيسي، الذي يجعل أغلبية الناس الذين ينجحون لا يبدأون في فعل هذا قبل سن الأربعين إلى الخمسين، هو نزعتهم في تبديد طاقاتهم عبر الإفراط في الانغماس في التعبير الجسدي عن عاطفة الجنس، فمعظم الناس لا يتعلمون أن لدافع الجنس احتمالات أخرى، والتي تتعدى في أهميتها أهمية الممارسة الجسدية. وأغلبية من يتوصلون لهذا الاكتشاف يفعلون ذلك بعد إهدار سنوات عديدة تكون فيها الرغبة الجنسية لديهم في أوجها قبل سن الخامسة والأربعين إلى الخمسين. وعادة ما يتبع هذا إنجاز كبير.

إن حياة الكثير من الناس حتى سن الأربعين، وفي بعض الأحيان بعد ذلك، تعكس تبديدًا مستمرًّا للطاقات والتي كان يمكن توجيهها إلى قنوات مربحة. فمشاعرهم الأرقى والأقوى تشتت في جميع الاتجاهات. ونتيجة لهذه العادة ظهرت مقولة "بذر الشخص لشوفانه الجامح" أو أن الإنسان يرتكب أفعالاً طائشة في شبابه.

إن الرغبة في التعبير الجنسي هي الأقوى والأكثر إلحاحًا من بين كل المشاعر الإنسانية. ولهذا السبب بالذات، عندما تشحذ وتحول إلى فعل خلاف الممارسة الجسدية، فإنها ترتقي بالفرد إلى منزلة العباقرة.

اعترف واحد من أقدر رجال الأعمال في أمريكا أن سكرتيرته الجذابة كانت وراء معظم الخطط التي توصل إليها، فاعترف أن وجودها رفعه إلى آفاق الخيال الإبداعي، والتي لا يستطيع بلوغها في ظل أية محفزات أخرى.

والتاريخ ثري بالأمثلة عن أشخاص بلغوا منازل العباقرة نتيجة لاستخدام محفزات عقلية صناعية في صورة كحوليات ومخدرات. فكتب "إدجار آلان بو" "The Raven" وهو ثمل بعد تعاقره الكحول "رؤية أحلام لم يسبق لأي مسن أن رآها من قبل". وكان "جيمس ويتكومب رايلى" يبدع في الكتابة وهو تحت تأثير الكحول. وربما بهذه الطريقة رأى "التمازج المنظم بين الواقع والحلم، الطاحونة فوق النهر، والضباب أعلى الجدول". وكان "روبرت بيرنز" يصل لقمة الإبداع في الكتابة وهو ثمل "لأجل أولد لانج ساين، يا عزيزي، سوف نحتسي كوبًا من العطف، لأجل أولد لانج ساين".

ولكن دعنا نتذكر أن كثيرًا من هؤلاء الأشخاص دمروا أنفسهم في النهاية. فأعدت الطبيعة جرعاتها الخاصة التي يمكن للناس من خلالها تحفيز عقولهم

بأمان حتى تتذبذب على مستوى يمكنهم من الاتصال بالأفكار الراقية والنادرة من "المجهول العظيم!". ولم يتم العثور على أي بديل مرض لمحفزات الطبيعة.

ويدرك علماء النفس أن هناك علاقة وطيدة بين الرغبات الجنسية والدوافع الروحية ـ وهي الحقيقة التي تفسر السلوك الغريب الذي ينتهجه الأشخاص الذين يشاركون في اللهو المعربد المعروف باسم "الإحياءات"، والشائع بين الأنواع البدائية.

إن ما يحكم العالم، وما يحدد مصير الحضارة، هو المشاعر الإنسانية. فلا تتأثر تصرفات الناس بالمنطق مثلما تتأثر بـ "المشاعر". والمشاعر وحدها وليس المنطق البارد هو الذي يحفز ملكة الإبداع في العمل. وأقوى هذه المشاعر الإنسانية هو المشاعر الحميمية. وهناك محفزات عقلية أخرى، والتي أدرجنا بعضها، ولكن لا يضاهي أي منها، ولا حتى كلها مجتمعة، القوة الدافعة للرغبة.

والمحفز العقلي هو أي تأثير سيزيد مؤقتًا أو بشكل دائم تذبذبات الأفكار. والمحفزات العشرة الرئيسية التي أوردناها بالذكر هي أكثر المحفزات التي يتم اللجوء إليها. وعبر هذه المصادر يمكن للمرء التواصل مع الذكاء المطلق أو الدخول، بإرادته، إلى مخزن العقل الباطن ـ سواء الخاص بعقله أو عقل شخص آخر.

توصل معلم درب ووجه جهود أكثر من ٣٠٠٠٠ رجل مبيعات إلى اكتشاف مذهل مفاده أن الأشخاص ذوي الجاذبية العالية هم أكثر مندوبي المبيعات كفاءة. والتفسير هو أن عامل الشخصية المعروف بـ "الجاذبية الشخصية" لا يعدو كونه مجرد طاقة. ويملك الجذابون دومًا قدرًا كبيرًا من الطاقة. ومن خلال الصقل والفهم، يمكن الاستعانة بهذه القوة الحيوية واستخدامها لتحقيق فوائد جمة في العلاقات بين الأشخاص. ويمكن نقل هذه الطاقة إلى الآخرين عبر الوسائل التالية:

١ ـ **المصافحة باليد.** إن لمسة اليد توحي على الفور بوجود الجاذبية أو الافتقار لها.

٢ ـ **نبرة الصوت.** إن الجاذبية، هي العامل الذي قد يصطبغ به الصوت، ويجعله موسيقيًّا وساحرًا.

٣ ـ **وضعية الجسم والمشية.** أصحاب الجاذبية العالية يتحركون بخفة، وبرشاقة وسهولة.

٤. **تذبذبات الأفكار.** أصحاب الجاذبية العالية يمزجون العاطفة بأفكارهم، أو قد يفعلون ذلك إذا ما أرادوا، وبهذه الطريقة يمكنهم التأثير على من حولهم.

٥. **زينة الجسم.** أصحاب الجاذبية العالية عادة ما يهتمون بمظهرهم الشخصي. وهم غالبًا ما ينتقون ملابس من طراز يتناسب مع شخصيتهم وبنية أجسامهم ولون بشرتهم وما إلى ذلك.

عند تعيين رجال مبيعات، يبحث أقدر مديري المبيعات على صفة الجاذبية الشخصية كمتطلب أول للوظيفة. فالأشخاص الذين يفتقرون إلى الجاذبية لا يكونون متحمسين قط ولن يلهموا الآخرين بحماستهم، في حين أن الحماسة هي واحدة من المتطلبات المهمة في مجال المبيعات، بغض النظر عما يبيعه الشخص. والمتحدث العام أو الخطيب أو الواعظ أو المحامي أو رجل المبيعات الذي يفتقر إلى الجاذبية يخفق في إقناع الناس الذين ينبغي عليه إقناعهم بأي شيء. أضف إلى هذه الحقيقة أنه يمكن التأثير على معظم الناس فقط من خلال الاتصال بمشاعرهم، وسوف تعي أهمية الجاذبية كجزء من القدرة الطبيعية لرجل المبيعات. وأمهر مندوبي المبيعات يكتسبون المهارة في البيع لأنهم يحولون، سواء عن وعي أو دون وعي، هذه الطاقة إلى حماسة بيعية! قد تجد في هذه العبارة اقتراحًا عمليًّا للغاية فيما يتعلق بمعنى تحويل الطاقة الجنسية.

إن رجال المبيعات الذين يعرفون كيف يبعدون أذهانهم عن موضوع الرغبات الجنسية ويوجهونها صوب جهود البيع بالقدر نفسه من الحماسة والعزم اللذين كانا ليكرسوه للموضوع الأصلي اكتسبوا فن تحويل الطاقة الجنسية، سواء أدركوا هذا أم لا. ومعظم رجال المبيعات الذين يحولون طاقتهم الجنسية يفعلون هذا دون حتى أن يمتلكوا أدنى فكرة عما يقومون به أو كيف يقومون به.

إن تحويل الطاقة الجنسية يتطلب قوة عزيمة تفوق تلك التي يكترث الشخص العادي لاستخدامها لهذا الغرض. وهؤلاء الذين يلاقون صعوبة في استدعاء قوة عزيمة كافية للإحالة قد يكتسبون هذه المقدرة تدريجيًّا. والعائد الذي سيحصلون عليه من هذه الممارسة يستحق الجهد المبذول.

إن هذا الموضوع برمته هو واحد من الموضوعات التي يبدو أن أغلبية الناس تجهله دون عذر معين. لقد أسيء فهم دافع الجنس إلى حد كبير، وتم الافتراء

عليه، والسخرية منه من قبل الجاهلين وسيئي الظن لفترة طويلة للغاية حتى إن كلمة "جنس" نفسها نادرًا ما تستخدم في الحوارات المجتمعية المهذبة. وعادة ما يرتاب الناس في الرجال والنساء ممن أنعم الله عليهم ـ نعم *أنعم* عليهم ـ بجاذبية عالية. وبدلًا من أن ينظروا لهذه الجاذبية على أنها نعمة يعتبرونها نقمة.

إن ملايين الناس، حتى في عصر التنوير هذا، أصيبوا بعقد نقص بسبب هذا المعتقد الزائف بأن الجاذبية العالية هي نقمة. وهذه التأكيدات على قيمة الطاقة الجنسية لا ينبغي أن تؤخذ كمبرر على الفسوق، فعاطفة الجنس تصبح نعمة *فقط* عندما تستخدم بذكاء وبتمييز. ففي بعض الأحيان يساء استخدامها إلى الحد الذي تحط فيه من شأن، بدلًا من أن تثري، الجسد والعقل. والاستخدام الأفضل لهذه القوة هو الشغل الشاغل لهذا الفصل.

فقد توصل المؤلف لاكتشاف مهم، كان ذا قيمة كبيرة بالنسبة له، عندما وجد أن إنجازات كل قائد عظيم، والذي حظي بشرف تحليله، كان وراءها امرأة. وفي كثير من الحالات، كانت هذه المرأة زوجة متواضعة وناكرة لذاتها، والتي سمع عنها العامة القليل أو لم يسمع عنها شيء. وفي قليل من الحالات، كان مصدر الإلهام هو "المرأة الأخرى". وربما لديك دراية عن هذه الحالات.

والإفراط في العادات الجنسية مؤذ شأنه في ذلك شأن الإفراط في عادات تناول الطعام. وفي هذا العصر الذي نعيش به، العصر الذي بدأ بالحرب العالمية الأولى، يعد الإفراط في العادات الجنسية شائعًا. وهذا الانغماس المفرط المعربد قد يكون السبب وراء عدم وجود قادة عظام. فلا يستطيع أحد الانتفاع من قوى الخيال الإبداعي في الوقت الذي يبددها به. والبشر هم الكائنات الوحيدة على الأرض الذين ينتهكون غاية الطبيعة في هذا الصدد. فكل حيوان آخر يمارس العلاقات الحميمة باعتدال ولغرض يتناغم مع قوانين الطبيعة. فكل حيوان آخر يستجيب لنداء الغريزة فقط في موسمه. أما البشر فلديهم نزعة لإعلان "موسم مفتوح".

إن كل إنسان ذكي يعرف أن الإفراط في التحفيز، من خلال تعاقر الكحوليات والمخدرات، هو أحد أشكال الإدمان الذي يدمر الأعضاء الحيوية للجسم، بما في ذلك المخ. لكن لا يعرف كل إنسان أن الانغماس المفرط في ممارسة العلاقة الحميمة قد يتحول إلى عادة مدمرة ومؤذية للجهد الإبداعي تمامًا كالمخدرات والكحوليات.

إن الشخص المهووس بالجنس لا يختلف بالضرورة كثيرًا عن الشخص المهووس بالمخدرات! فكلاهما فقد السيطرة على ملكتي المنطق وقوة الإرادة لديه. والانغماس المفرط في الجنس لا يدمر فقط المنطق وقوة الإرادة، ولكنه قد يفضي كذلك إلى الجنون المؤقت أو الدائم. والعديد من حالات وسواس المرض (المرض المتخيل) تنتج عن عادات طورت جراء الجهل بالوظيفة الحقيقية للجنس.

ومن خلال هذه المعلومات المختصرة عن الموضوع، قد يبيت واضحًا أن الجهل بموضوع تحويل الطاقة الجنسية يفرض عقوبات فادحة من جانب، ويحجب فوائد جمة من جانب آخر.

يرجع هذا الجهل واسع الانتشار بالغريزة إلى حقيقة أن الموضوع طالما أحيط بالغموض وحجبه بالغيوم الصمت المدقع. ومؤامرة الغموض والصمت زادت من الفضول والرغبة في معرفة المزيد عن هذا الموضوع المحظور. فما كان بمثابة وصمة عار بالنسبة لكل صانعي القرارات ومعظم الأطباء، تم تدريب أفضل الكفاءات لتعليم الشباب هذا الموضوع، ولولا هذا لم تكن مثل هذه المعلومات أتيحت.

ومن النادر أن يبذل المرء أي جهد إبداعي في أي مجال قبل سن الأربعين. فبالنسبة للشخص المتوسط، تقع ذروة القدرة على الإبداع ما بين سن الأربعين والستين. وهذه المعلومات قائمة على التحليل الدقيق لآلاف الرجال والنساء. ولا بد أن يكون هذا مشجعًا لهؤلاء الذين يفشلون في النجاح قبل سن الأربعين، وهؤلاء الذين ينتابهم الفزع عند الاقتراب من كبر السن، عند سن الأربعين، فالسنوات بين الأربعين والخمسين هي، كقاعدة، الأكثر إنتاجية. فلا ينبغي أن يقترب المرء من هذه السن وهو يشعر بالخوف، وإنما بالأمل والترقب.

إن كنت تريد دليلًا أن معظم الناس يشرعون في القيام بأفضل ما لديهم قبل سن الأربعين، فادرس سجلات الأشخاص الناجحين وستكتشف هذا. فـ "هنري فورد" لم يصل إلى ذروة إنجازاته إلا بعدما تجاوز سن الأربعين. وكان "أندرو كارنيجي" قد تعدى الأربعين قبل أن يحصد ثمار جهوده. وكان "جيمس جيه. هيل" لا يزال يعمل على آلة تلغراف حتى سن الأربعين. فهو لم يقم بإنجازاته العظيمة إلا بعدما تعدى هذه السن. والسير الذاتية للصناعيين والماليين مليئة بأدلة أن الفترة بين الأربعين والخمسين هي السن الأكثر إنتاجية.

فبين سن الثلاثين والأربعين، يبدأ الإنسان (هذا إن تعلم على الإطلاق) فن تحويل الطاقة الجنسية. وهذا الاكتشاف يكون عرضيًّا بوجه عام، وفي أغلب الأحيان لا يدرك من يقومون بذلك على الإطلاق هذا الاكتشاف، فهم قد يلاحظون أن قوى الإنجاز لديهم زادت بين سن الخامسة والثلاثين إلى الأربعين، ولكن في معظم الأحوال لا يعرفون سبب هذا التغير؛ أن الطبيعة تبدأ في إحداث تناغم لمشاعر الحب والغريزة داخل الفرد بين سن الثلاثين والأربعين، لذا فإنهم قد يستعينون بهذه القوة العظيمة ويستخدمونها كمحفزات على الفعل.

والغريزة وحدها هي دافع عتي للفعل، ولكن قواه تشبه الزوبعة ـ فهي تخرج عن نطاق السيطرة. وعندما تبدأ عاطفة الحب بمزج نفسها بعاطفة الغريزة، تصير النتيجة رصانة الهدف والتوازن ودقة الحكم على الأمور. أي شخص هذا الذي بلغ سن الأربعين ولا يقدر على تحليل هذه المعلومات ودمجها بتجربته الشخصية؟

الحب والرومانسية والغريزة هي جميعًا معلومات قادرة على دفع الناس إلى آفاق الإنجازات العظيمة. والحب هو العاطفة التي تعمل كصمام أمان، وتولد التوازن والجهد البناء. وعند الجمع بينها، فإن هذه المشاعر الثلاثة قد ترقى بالمرء إلى منزلة العباقرة. لكن هناك عباقرة لا يعرفون سوى القليل عن عاطفة الحب. وربما يكون قد انخرط معظمهم في بعض أشكال السلوكيات المدمرة، أو على الأقل غير القائمة على العدالة والإنصاف مع الآخرين. وبقدر ما تسمح الفطرة السليمة، يمكن تحديد عشرة عباقرة في مجال الصناعة والمال والذين يدوسون بلا رحمة على حقوق الآخرين، فيبدون أنهم منعدمو الضمير تمامًا.

المشاعر هي حالات عقلية. لقد أمدتنا الطبيعة بـ "كيمياء العقل"، والتي تعمل بطريقة مشابهة لمبادئ كيمياء المادة. إن الكيميائي قد يركب سمًّا بمزج عناصر معينة، والتي لا يكون أي منها ضارًّا وحده بكميات محددة. وبالمثل، يمكن مزج المشاعر لتركيب سم مميت، فعند مزج مشاعر الغريزة والغيرة، قد يتحول الشخص إلى حيوان مجنون.

ووجود واحد أو أكثر من المشاعر المدمرة في العقل البشري، من خلال كيمياء العقل، يخلق سمًّا قد يدمر حس المرء بالعدالة والإنصاف. وفي الحالات المتطرفة، فإن وجود أي مزيج من هذه المشاعر في العقل قد يدمر المنطق لدى المرء.

إن الطريق إلى العبقرية يتشكل من تطوير والسيطرة على واستخدام الغريزة والحب والرومانسية. باختصار، يمكن وصف العملية كالتالي:

شجع وجود هذه المشاعر كأفكار مهيمنة في عقلك، وادحض وجود كل المشاعر المدمرة. إن العقل هو مخلوق يتبع عادات بعينها. وهو يعيش على الأفكار المهيمنة التي نغذيه به. ومن خلال ملكة قوة الإرادة، يمكنك أن تدحض وجود أي شعور، وتشجع وجود آخر. والسيطرة على العقل، عبر قوة الإرادة، ليس صعبًا. والتحكم يتأتى من المثابرة والعادة. وسر السيطرة يقبع في فهم عملية الإحالة. وعند تواجد أي شعور سلبي في عقلك، يمكن تحويله إلى شعور إيجابي، أو بناء من خلال الإجراء البسيط المتمثل في تغيير أفكارك.

ليس هناك سبيل آخر للعبقرية إلا عبر الجهد الذاتي التطوعي! إن الناس قد يرتقون منازل عظيمة من الإنجاز العملي والمالي فقط من خلال القوة الدافعة لطاقة الجنس، ولكن التاريخ مليء بأدلة أنهم قد يحملون معهم، وعادة ما يفعلون، سمات شخصية معينة تسلبهم القدرة إما على الاحتفاظ بثرواتهم أو الاستمتاع بها. وهذا يستحق التحليل والتفكير فيه والتأمل لأنه يعبر عن حقيقة، تلك المعرفة التي ربما تفيد كل الناس. والجهل بهذا كلف آلاف الناس ميزة *السعادة*، حتى رغم امتلاكهم الثروات.

إن مشاعر الحب تترك بصمتها الجلية على قسمات الوجه. علاوة على هذا، فإن هذه الإشارات مرئية للغاية حتى يمكن لكل من يرغبون ذلك في قراءتها. إن الناس المدفوعين بعاصفة العاطفة، والقائمة على الحافز الجنسي فقط، يعلنون هذه الحقيقة ببساطة للعالم أجمع من خلال تعبير أعينهم وخطوط وجوههم. إن عاطفة الحب، عند مزجها بالغريزة تلين وتغير وتجمل تعبيرات الوجه. وأنت لست بحاجة لمحلل شخصيات ليخبرك بهذا، فتستطيع ملاحظة ذلك بنفسك.

إن عاطفة الحب تخلق وتطور الطبيعة الفنية والجمالية للشخص. إنها تترك انطباعها على روح الشخص نفسها، حتى بعد أن يطفئ جذوة النار الوقت والظروف.

إن ذكريات الحب لا تموت قط. إنها تبقى وترشد وتؤثر حتى بعد تلاشي مصدر التحفيز بفترة طويلة. ليس هناك شيء جديد في هذا، فكل شخص اشتعل بداخله حب حقيقي يعرف أنه يترك آثارًا أبدية على القلب البشري. إن تأثير الحب يدوم لأن الحب روحي في طبيعته. وهؤلاء الذين لا يستطيعون الارتقاء إلى منازل عالية من الإنجاز بفعل الحب ميئوس منهم ـ فهم ميتون، رغم أنهم يبدون أحياء.

حتى ذكريات الحب كافية لرفع المرء إلى مستوى أعلى من الجهد الإبداعي. إن القوة الهائلة للحب قد تنتهي وتمضي لحال سبيلها، مثل النار التي تنطفئ، ولكنها تترك وراءها علامات متعذر محوها كدليل أنها مضت من هذا الطريق. ورحيلها عادة ما يعد قلب الإنسان لحب أعظم.

ارجع بذاكرتك للخلف، في بعض الأحيان، واغمر عقلك في الذكريات العذبة لحب سابق. فذلك سيخفف من حدة تأثير مصادر القلق والإزعاج الحالية. إنه سوف يمنحك مصدرًا للهروب من حقائق الحياة غير السارة، وربما ـ من يعرف؟ ـ يسلم عقلك لك، في أثناء هذا المعتزل المؤقت، أفكارًا أو خططًا قد تغير الحالة المالية أو الروحية برمتها لحياتك.

إن كنت تعتقد أنك تعيس الحظ لأنك "أحببت بلا طائل"، انبذ هذه الفكرة. فالشخص الذي أحب من قلبه لا يمكنه أن يكون خاسرًا حقيقيًّا. فالحب كثير النزوات ومتقلب. وطبيعته سريعة الزوال ومؤقتة. وهو يحدث حين يشاء ويذهب دون إنذار. تقبله واستمتع به في أثناء وجوده، ولا تمض وقتًا في القلق حول رحيله، فالقلق لن يعيده قط.

انبذ أيضًا فكرة أن الحب لا يأتي سوى مرة واحدة. فالحب قد يأتي ويذهب، مرات عديدة لا حصر لها، ولكن ليس هناك تجربتا حب يؤثران عليك بالطريقة نفسها. قد تكون هناك، وعادة ما توجد، تجربة حب واحدة تترك بصمة عميقة على قلبك أكثر من أية تجربة أخرى، ولكن كل تجارب الحب مفيدة، إلا إلى الشخص الذي يصير مستاء وتهكميًّا عندما يتركه الحب.

لا يجب الشعور بأي إحباط تجاه الحب، ولن يكون هناك مثل هذا الشعور، إن فهم الناس الاختلاف بين مشاعر الحب والغريزة. والاختلاف الرئيسي هو أن الحب روحي، في حين أن الغريزة بيولوجية. ولا توجد تجربة تمس قلب الإنسان بقوة روحية يمكنها أن تكون مؤذية، إلا من خلال الجهل والغيرة.

إن الحب، دون شك، هو أعظم تجارب الحياة. إنه يساعدنا على الاتصال بالذكاء المطلق. فعند مزجه بمشاعر الرومانسية والغريزة، قد يرفعنا عاليًا على سلم الجهد الإبداعي. ومشاعر الحب والغريزة والرومانسية هي الثالوث الأساسي للعبقري باني الإنجازات. ولا تخلق الطبيعة عباقرة عبر أية قوة أخرى.

والحب هو عاطفة ذات جوانب وظلال وألوان كثيرة. والحب الذي يشعر به المرء إزاء أبويه أو أطفاله يختلف تمامًا عن ذلك الذي يشعر به إزاء حبيبه، فأحدهما ممزوج بالعاطفة في حين أن الآخر ليس كذلك.

والحب الذي يشعر به الإنسان في الصداقة الحقيقية ليس هو الحب نفسه الذي يشعر به تجاه حبيبه، أو أبويه أو أطفاله ولكنه أحد أشكال الحب أيضًا.

ثم هناك عاطفة الحب للأشياء غير الحية، مثل حب الطبيعة. ولكن أكثر كل هذه الأنواع من الحب حدة واشتعالاً هو ذلك التي تمزج فيه مشاعر الحب بالغريزة. والزيجات التي لا تعرف الحب، والذي يوازنه بشكل سليم ومناسب العلاقة الحميمة، لا يمكنها أن تكون سعيدة ونادرًا ما تستمر. والحب وحده لن يجلب السعادة في الزواج، ولا العلاقة الحميمة وحدها. فعند مزج هذين الشعورين الجميلين، قد يولد الزواج أقرب حالة ذهنية ممكنة من الحالة الروحية التي يمكن للمرء معرفتها على هذا المستوى الأرضي المنخفض.

وعندما يضاف شعور الرومانسية لمشاعر الحب والغريزة، تزول كل العوائق بين العقل المتناهي والذكاء المطلق. وهكذا يولد العبقري!

يا لها من قصة مختلفة هذه عن تلك التي تكون مرتبطة فقط بالغريزة. إليك تفسيرًا للشعور الذي يرفعه من مكانه الشائع، ويصنع منه كل شيء جميل وملهم. إنه تفسير سيحول، عند فهمه بالشكل الصحيح، الفوضى التي توجد بكثير من الزيجات إلى تناغم. إن الافتقار إلى التناغم الذي يتجسد في صورة تذمر عادة ما ينتج عن نقص المعرفة عن موضوع العلاقة الحميمة، فعندما يكون هناك حب ورومانسية وفهم سليم لعاطفة ووظيفة العلاقة الحميمة، لا يصير هناك تنافر بين الأزواج.

الفصل الثاني عشر

العقل الباطن:

حلقة الوصل

(الخطوة الحادية عشرة نحو الثروات)

يشتمل العقل الباطن على حقل من الوعي حيث تصنف وتسجل كل فكرة تصل للعقل الموضوعي عبر أي من الحواس الخمس. ومن هنا، قد يتم تذكر أو استعادة الأفكار كما تؤخذ الرسائل من خزانة الملفات.

إنه يتلقى ويصنف الانطباعات الحسية أو الأفكار، بغض النظر عن طبيعتها، فيمكنك أن تزرع طواعية داخل عقلك الباطن أية خطة أو فكرة أو غرض ترغب في ترجمته إلى نظيره المادي أو المالي. ومحور تركيز العقل الباطن الأساسي هو الرغبات المهيمنة التي تمزج بالشعور العاطفي، مثل الإيمان.

فكر في هذا بالترابط مع الإرشادات الواردة في الفصل الثاني حول الرغبة، كي تتخذ الخطوات الست الموضحة هناك، والإرشادات الواردة في الفصل السابع عن التخطيط، وسوف تفهم أهمية الفكرة المحولة.

إن العقل الباطن يعمل ليل نهار. إنه يستعين بقوى الذكاء المطلق للحصول على القوة التي يحول من خلالها طواعية الرغبات إلى نظيرها المادي. وكي يقوم بهذا، فهو يستخدم دومًا أكثر الوسائل العملية المتاحة.

ولا يمكنك السيطرة بالكامل على عقلك الباطن، ولكن يمكنك أن تسلمه بإرادتك خطة أو رغبة أو هدفًا تريد تحويله إلى الشكل المادي. اقرأ ثانية الإرشادات الخاصة باستخدام العقل الباطن في الفصل الرابع.

هناك الكثير من البراهين التي تدعم الاعتقاد القائل بأن العقل الباطن هو حلقة الوصل بين العقل المتناهي وقوى الذكاء المطلق. إنه الوسيط الذي يمكن من خلاله الاستعانة بقوى الذكاء المطلق حسب إرادة المرء. إنه وحده ينطوي على العملية السرية التي تعدل من خلالها الدوافع العقلية وتتغير لتتخذ نظيرها الروحي. إنه الوسيط الوحيد الذي يمكن أن يتنقل الدعاء من خلاله إلى المصدر القادر على تلبية الدعاء.

واحتمالات الجهود الإبداعية المرتبطة بالعقل الباطن مذهلة ولا يتخيلها عقل، فهي تلهم الإنسان بما يفوق التصور.

لا أخوض قط نقاشًا عن العقل الباطن دون أن يراودني شعور بالدونية والضآلة لأن، على الأحرى، كل المعرفة المتوافرة عن هذا الموضوع محدودة للغاية، فحقيقة أن العقل الباطن هو وسيلة الاتصال بين العقل المفكر والذكاء المطلق في حد ذاتها هي فكرة تشل تفكير المرء.

بعد أن تقبلت، كحقيقة، وجود العقل الباطن ـ وفهمت قدراته كوسيلة لتحويل أفكارك إلى نظيرها المادي أو المالي ـ سوف تفهم المغزى الكامل من الإرشادات الواردة في الفصل الثاني. سوف تفهم أيضًا لماذا نصحتك مرارًا وتكرارًا *بأن تجعل رغباتك واضحة وتدونها على الورق.* وضرورة التمتع *بالمثابرة* لتستطيع تطبيق الإرشادات ستتضح أيضًا.

إن المبادئ الثلاثة عشر هي المحفزات التي ستكتسب من خلالها القدرة على بلوغ العقل الباطن والتأثير عليه. لا تصب بالإحباط إن لم تتمكن من القيام بذلك من أول محاولة. تذكر أن العقل الباطن يمكن توجيهه طواعية فقط من خلال العادة، في ظل الإرشادات الواردة في الفصل الثالث عن الإيمان. أنت لم تحظ بوقت كاف بعد لاستيعاب الإيمان. كن صبورًا. كن مثابرًا.

إن العديد من العبارات التي وردت في فصلي الإيمان والإيحاء الذاتي ستتكرر هنا لإلقاء الضوء على العقل الباطن. وتذكر، يعمل عقلك الباطن تلقائيًّا، سواء بذلت أي جهد للتأثير عليه أم لا. وهذا يوحي إليك أن أفكار الخوف والفقر، وكل الأفكار السلبية، تعمل كمحفزات لعقلك الباطن، إلا إذا سيطرت على هذه الدوافع وأعطيتها طعامًا أكثر استحسانًا لتتغذى عليه.

ولن يبقى العقل الباطن عاطلًا عن العمل! فإن فشلت في زرع *رغبات* في عقلك الباطن، سوف يتغذى على الأفكار التي تصله نتيجة لإهمالك. وقد شرحنا بالفعل أن

دوافع الأفكار، سواء سلبية أو إيجابية، تصل للعقل الباطن باستمرار من المصادر الأربعة التي أتينا على ذكرها في الفصل الحادي عشر حول الإحالة الجنسية.

وبالنسبة للوقت الحاضر، يكفي أن تتذكر أنك تعيش يوميًّا في وسط كل أنواع دوافع الأفكار التي تصل إلى عقلك الباطن دون معرفتك. وبعض هذه الدوافع سلبي، وبعضها إيجابي. إنك الآن تحاول المساعدة في إيقاف تدفق الدوافع السلبية، والمساهمة في التأثير طواعية على عقلك الباطن من خلال دوافع التفكير الإيجابية *للرغبة*.

وعندما تحقق هذا، سوف تمتلك المفتاح الذي يفتح باب عقلك الباطن. علاوة على هذا، سوف تتحكم في الباب كلية لدرجة أنه لن تؤثر أية فكرة غير مستساغة على عقلك الباطن.

إن كل شيء يُخلق *يبدأ* في شكل دافع فكرة. فلا يمكن خلق شيء لا يدرك أولًا كفكرة. ومن خلال مساعدة الخيال، يمكن جمع دوافع الأفكار وتحويلها إلى خطط. ويمكن استخدام الخيال، عندما يكون خاضعًا للسيطرة، لخلق أفكار أو أغراض للنجاح في مسعى المرء المختار.

وكل دوافع الأفكار التي يراد تحويلها إلى نظيرها المادي وتزرع طواعية في العقل الباطن لا بد أن تمر بالخيال وتمزج بالإيمان. و"مزج" الإيمان بخطة أو هدف يسلم إلى العقل الباطن يمكن القيام به فقط من خلال الخيال.

بناء على هذه العبارات، ستلاحظ على الفور أن الاستخدام الطوعي للعقل الباطن يتطلب تنسيق كل المبادئ وتطبيقها.

أثبتت "إيلا ويلر ويلكوكس"، وهي شاعرة شهيرة وصحفية عاشت في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، فهمها لقوة العقل الباطن عندما كتبت:

لا تستطيع أن تعرف قط ما يمكن للفكرة أن تفعل
لجلب الكراهية أو الحب لك ـ
لأن الأفكار هي أشياء، وأجنحتها المرحة
أسرع من الحمام الزاجل.
إنها تتبع قانون الكون ـ
هو أن كل شيء يخلق شيئًا على شاكلته،
وهي تتسارع فوق الطريق لإعادتك
في أي وقت تخرج من عقلك.

فهمت السيدة "ويلكوكس" حقيقة أن الأفكار التي تخرج من عقل المرء تطمر نفسها بعمق أيضًا في العقل الباطن لديه، حيث تعمل كمغناطيس أو نموذج أو مخطط يتأثر به العقل الباطن في وقت ترجمته لها إلى نظيرها المادي. الأفكار هي حقًّا أشياء، لأن كل شيء مادي يبدأ في شكل طاقة فكرية.

إن العقل الباطن أكثر عرضة لتأثير دوافع الأفكار الممزوجة بالشعور أو العاطفة أكثر من تلك المرتبطة فقط بالجزء المنطقي من العقل. في الواقع، هناك الكثير من الأدلة التي تدعم النظرية القائلة إن الأفكار الممزوجة بالعاطفة فقط هي التي لها تأثير فعلي على العقل الباطن. إنها حقيقة معروفة أن العاطفة أو المشاعر هي الغالبة لدى معظم الناس. وإن كان صحيحًا أن العقل الباطن يستجيب بشكل أسرع إلى ـ ويتأثر بمزيد من السرعة بـ ـ دوافع الأفكار الممزوجة جيدًا بالعاطفة، فلا بد أن تتعرف على أهم المشاعر.

إن هناك سبعة مشاعر إيجابية رئيسية وسبعة مشاعر رئيسية سلبية. إن السلبيات تغرس نفسها داخل دوافع الأفكار، مؤكدة انتقالها داخل العقل الباطن. ولا بد من غرس الإيجابيات، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي، داخل دوافع الأفكار التي يرغب المرء في تمريرها للعقل الباطن (والإرشادات الخاصة بهذا وردت في الفصل الرابع عن الإيحاء الذاتي).

ويمكن تشبيه هذه المشاعر، أو دوافع المشاعر، بالخميرة في شريحة الخبز لأنها تشكل عنصر *الفعل*، والذي يحول دوافع الأفكار من الحالة السلبية إلى النشطة. وهكذا يمكن للمرء أن يفهم لماذا يمكن للعقل الباطن العمل من منطلق دوافع الأفكار الممزوجة بالعاطفة أكثر مما يمكنه العمل من منطلق تلك المتأصلة في "المنطق البارد" فحسب.

أنت تعد نفسك للتأثير والسيطرة على "الجمهور الداخلي" لعقلك الباطن كي تسلمه *الرغبة* في المال، والتي تريد تحويلها إلى نظيرها المالي. لذا، من المهم أن تفهم طريقة الاتصال بهذا "الجمهور الداخلي". لا بد أن تتحدث لغته أو أنه لن يبالي بما تريد. وأكثر ما يفهمه هو لغة الشعور أو العاطفة. دعنا إذن نصف هنا المشاعر الإيجابية السبعة الرئيسية، حتى تستطيع الاعتماد على الإيجابية وتتجنب السلبية عندما تعطي تعليمات لعقلك الباطن.

المشاعر الإيجابية الرئيسية السبعة

شعور الرغبة
شعور الإيمان
شعور الحب
شعور الجنس
شعور الحماسة
شعور الرومانسية
شعور الأمل

وهناك مشاعر أخرى إيجابية، ولكن تلك هي أقواها، والأكثر استخدامًا في الجهد الإبداعي. أتقن هذه المشاعر السبعة (ولن تستطيع إتقانها إلا من خلال الاستخدام)، وستكون المشاعر الأخرى تحت طوعك عندما تحتاج إليها. وتذكر، بهذا الصدد، أنك تدرس كتابًا يهدفِ لمساعدتك على تطوير "وعي بالمال" من خلال ملء عقلك بالمشاعر الإيجابية. وأنت لا تصير واعيًا بالمال إن ملأت عقلك بالمشاعر السلبية.

المشاعر السلبية الرئيسية السبعة

(كي تتجنبها)

شعور الخوف
شعور الغيرة
شعور الكراهية
شعور الانتقام
شعور الجشع
شعور الإيمان بالخرافات
شعور الغضب

والمشاعر الإيجابية والسلبية لا يمكنها شغل العقل في الوقت نفسه. فلا بد لإحداها أو الأخرى الهيمنة. وهي مسئوليتك أن تتأكد من أن المشاعر الإيجابية تمثل القوة المهيمنة لعقلك. وهنا سيهب قانون *العادة* لمساعدتك. *كون عادة* تطبيق واستخدام المشاعر الإيجابية! وفي النهاية، سوف تهيمن على عقلك كلية بحيث لا تستطيع المشاعر السلبية دخوله.

فقط باتباع هذه الإرشادات حرفيًّا، وباستمرار، ستستطيع أن تكتسب السيطرة على عقلك الباطن. ووجود شعور سلبي واحد في عقلك الباطن كافٍ لتدمير كل الفرص ليقدم عقلك الباطن لك أية مساعدة بناءة.

إن كنت شخصًا دقيق الملاحظة، لابد أن تكون قد لاحظت أن الناس يلجأون إلى الدعاء *فقط* بعد أن *يفشل* كل شيء آخر! أو أنهم يدعون في إطار طقس بترديد كلمات بعينها. ولأنها حقيقة أن الناس الذين *يدعون يفعلون ذلك فقط بعد أن يفشل كل شيء آخر، فإنهم ينخرطون في الدعاء بينما تمتلئ عقولهم بالخوف والشك*، والتي تعد المشاعر التي يعمل العقل الباطن من منطلقها ويمررها إلى الذكاء المطلق. وبالمثل، هذا هو الشعور الذي يتلقاه الذكاء المطلق *ويعمل من منطلقه*.

إن دعوت لأجل الحصول على شيء ما، ولكنك كنت تخشى وأنت تدعو ألا تحصل عليه، أو شعرت بأن الذكاء المطلق لن يحقق لك ما تريد، فإن *دعاءك سيكون بلا طائل.*

وقد يؤدي الدعاء، في بعض الأحيان، إلى حصول الإنسان على ما يدعو للحصول عليه. إن كنت تتذكر حصولك على شيء دعوت لأجله، فعد بذاكرتك وتذكر الحالة العقلية المحددة التي كانت تنتابك وأنت تدعو، وستدرك أن النظرية الموصوفة هنا هي أكثر من مجرد نظرية.

سيأتي الوقت الذي تعلم فيه المدارس والمؤسسات التعليمية "علم الدعاء". علاوة على هذا، قد يتم اختزال الدعاء حينئذ إلى مجرد علم. وعندما يأتي هذا الوقت (وسوف يأتي بمجرد أن يصبح الجنس البشري مستعدًّا له ويطالب به)، لن يتصل أحد بالعقل الكوني وهو ينخرط في حالة من الخوف، لأنه لن يكون هناك ما يعرف بالخوف، فالجهل والإيمان بالخرافات والتعليم الخاطئ هي أمور سوف تختفي من حياتنا، وسوف نسترد منزلتنا الحقيقية كأطفال للذكاء المطلق. والقليلون فقط هم من استطاعوا بلوغ هذه النعمة.

إن كنت تعتقد أن هذه النبوءة بعيدة الاحتمال، فألق نظرة على ماضي الجنس البشري. فمنذ أقل من مائتي عام مضت، كان يعتقد أن البرق هو دليل على غضب الله، وكان الناس يخشونه. والآن بفضل قوة *الإيمان*، قمنا بتسخير البرق وجعلناه يدير عجلات الصناعة. وحتى وقت حديث نسبيًّا، كان يعتقد أن الفضاء بين الكواكب هو مجرد فراغ عظيم، امتداد من اللاشيء الميت. والآن بفضل قوة الإيمان نفسها، نعرف أن هذا الفضاء أبعد ما يكون عن كونه ميتًا أو فارغًا، وأنه حي، وأنه أسمى أشكال الذبذبات المعروفة، فيما عدا على الأحرى تذبذب الفكرة. علاوة على هذا، نحن نعرف أن هذه الطاقة الحية النابضة المتذبذبة التي تتخلل كل ذرة من المادة وتملأ كل موضع تربط كل عقل بشري بغيره.

ما السبب الذي نملكه كيلا نعتقد أن هذه الطاقة نفسها تربط كل عقل بشري بالذكاء المطلق؟

ليست هناك بوابات رسوم بين العقل المتناهي والذكاء المطلق، فالاتصال لا يكلف شيئًا سوى الصبر والإيمان والمثابرة والفهم *ورغبة مخلصة* في التواصل. علاوة على هذا، إن هذا هو شيء لا يستطيع أحد القيام به بدلًا عنا لأنفسنا. فالأدعية مدفوعة الأجر لا قيمة لها، فالذكاء المطلق لا يفعل شيئًا بالوكالة. فإما أن تلجأ إليه مباشرة أو لا تتواصل معه من الأساس.

قد تشتري كتب أدعية وتظل ترددها حتى يوم مماتك، دون فائدة. فالأفكار التي تبغي إيصالها إلى الذكاء المطلق ينبغي أن تخضع لعملية تحويل، والتي لا يقدر على إجرائها سوى عقلك الباطن.

والطريقة التي يمكنك بها التواصل مع الذكاء المطلق تشبه كثيرًا تلك التي تنتقل بها ذبذبة الصوت عبر الاتصالات اللاسلكية. إن كنت تعي طريقة عمل الراديو والتلفاز وأجهزة التليفون المحمول، فأنت تعرف أن الصوت والصورة لا يمكنهما الانتقال عبر الأثير إلا بعد "تنشيطهما وإسراعهما" بمعدل من التذبذب لا يمكن للأذن أو العين البشرية رصده. والذبذبة المرسلة تلتقط الصوت والصورة وتعدلهما بتسريع الذبذبات ملايين المرات. ومن خلال هذه الطريقة فقط يمكن إرسال الذبذبات عبر الأثير. وبعد إجراء هذه العملية التحويلية، يلتقط "الأثير" الطاقة ويحملها إلى محطات الاستقبال، وتقوم أجهزة الاستقبال تلك بإعادة الطاقة ثانية إلى معدلها الأصلي من التذبذب حتى يمكن رؤيتها وسماعها.

والعقل الباطن هو الوسيط الذي يترجم أدعية الإنسان إلى تعبيرات يمكن للذكاء المطلق إدراكها، فيقوم بعرض الرسالة وجلب الإجابة في صورة خطة أو فكرة محددة لتحقيق الشيء الذي طلب في الدعاء. تفهم هذا المبدأ وسوف تعي لماذا لن تصبح أبدًا الكلمات المقروءة من كتاب أدعية بمثابة وسيط للتواصل بين العقل البشري والذكاء المطلق. فقبل أن تصل أدعيتك إلى الذكاء المطلق (عبارة مأخوذة فقط من نظرية المؤلف)، فهي تتحول على الأرجح من ذبذبتها الفكرية الأصلية إلى ذبذبة روحية. والإيمان هو الوسيلة المعروفة الوحيدة التي ستضفي على أفكارك الطبيعة الروحية. والإيمان والخوف ليسا شريكين في فراش واحد. فحيث تجد واحدًا لا تجد الآخر.

الفصل الثالث عشر

العقل:
محطة بث واستقبال للأفكار

(الخطوة الثانية عشرة نحو الثروات)

في دراسة أجراها دكتور "جراهام بيل" ودكتور "إلمر آر. جيتس"، وجد أن مخ كل إنسان هو محطة بث واستقبال لذبذبات الأفكار.

فمن خلال الأثير، كوسيط، وبطريقة تشبه المبدأ الأساسي لتشغيل الراديو ووسائل الاتصالات اللاسلكية الأخرى، يستطيع كل عقل بشري التقاط ذبذبات التفكير التي يطلقها العقل.

بالارتباط بالعبارة السابقة، قارن وتأمل وصف الخيال الإبداعي كما تم توضيحه في الفصل السادس الذي يدور حول الخيال. إن الخيال الإبداعي هو "جهاز الاستقبال" بالعقل، والذي يستقبل الأفكار التي يطلقها عقل أي إنسان. إنه وسيلة الاتصال بين عقل المرء الواعي أو المنطق لديه والمصادر الأربعة التي قد يتلقى من خلالها محفزات الأفكار.

وعند تحفيزه أو إسراعه لمعدل عالٍ من التذبذب، يصير العقل أكثر استقبالاً لذبذبة الأفكار التي تصله عبر الأثير من المصادر الخارجية. وعملية التسريع هذه تحدث من خلال المشاعر الإيجابية أو المشاعر السلبية. فعبر المشاعر، قد تزداد ذبذبات الأفكار.

والذبذبات ذات المعدل العالي المتسارع هي الذبذبات الوحيدة التي يلتقطها ويحملها الأثير من عقل إنسان لعقل إنسان آخر. الفكرة هي طاقة تسافر بمعدل عالٍ للغاية من التذبذب. والفكرة التي تُعدل أو "تسرع" بفعل أي من المشاعر الرئيسية تتذبذب بمعدل أعلى كثيرًا من ذلك الذي تتذبذب به الفكرة العادية.

إن هذا هو النوع من الأفكار الذي ينتقل من عقل للآخر، من خلال جهاز البث المثل البشري. وفيما يتعلق بالحدة والقوة الدافعة، يتربع شعور العاطفة على قائمة المشاعر الإنسانية، فالعقل الذي يحفزه شعور العاطفة يتذبذب بمعدل عالٍ للغاية يفوق ذلك الذي يتذبذب به عندما يكون هذا الشعور ساكنًا أو غائبًا.

ونتيجة تحويل الطاقة الجنسية هي زيادة معدل تذبذب الأفكار إلى حد يجعل الخيال الإبداعي شديد الاستقبال للأفكار التي يلتقطها من الأثير. فعندما يتذبذب المخ بمعدل عالٍ، فإنه لا يجذب فقط الأفكار التي تطلقها العقول الأخرى، بل إنه يضفي على أفكار الشخص نفسه "شعورًا" ضروريًّا كي يلتقط العقل الباطن هذه الأفكار ويعمل من منطلقها.

وعليه، سترى أن مبدأ البث هو العامل الذي تمزج من خلاله الشعور أو العاطفة بأفكارك وتمررها إلى عقلك الباطن.

والعقل الباطن هو "محطة الإرسال" بالعقل، والتي تبث بواسطته ذبذبات الأفكار. والخيال الإبداعي هو "جهاز الاستقبال"، والذي يلتقط ذبذبات الأفكار من الأثير.

بالإضافة إلى هذه الخصائص المهمة للعقل الباطن والخيال الإبداعي، تأمل الآن مبدأ الإيحاء الذاتي، الوسيلة التي تفعل بها محطة "البث" لديك.

عبر الإرشادات الواردة في الفصل الرابع، عرفت بالتحديد طريقة تحول الرغبة إلى نظيرها المادي.

وتعد طريقة عمل محطة "البث" في عقلك إجراء سهلًا نسبيًّا. فليس هناك سوى ثلاثة مبادئ يجب عليك حملها في عقلك، وتطبيقها، عندما ترغب في استخدام محطة البث لديك - **العقل الباطن، والخيال الإبداعي، والإيحاء الذاتي**. والحافز لبدء تفعيل هذه المبادئ الثلاثة سبق شرحه؛ فتبدأ العملية برغبة.

أعظم القوى "غير ملموسة"

إن الكساد الذي ساد في الثلاثينيات جعل العالم يقترب من حدود فهم القوى غير الملموسة وغير المرئية. فعبر العصور السابقة، اعتمد الناس بشكل مفرط على حواسهم الجسدية، وجعلوا معرفتهم مقتصرة على الأشياء المادية التي يمكنهم رؤيتها ولمسها ووزنها وقياسها.

ونحن الآن على أعتاب أروع العصور ـ عصر سيعلمنا شيئًا عن القوي غير الملموسة للعالم. وربما يجب علينا أن نتعلم ونحن نعيش في هذا العصر أن "الذات الأخرى" أقوى من الذات الجسدية التي نراها عندما ننظر في المرآة.

في بعض الأحيان نتحدث باستخفاف عن الأشياء غير الملموسة ـ الأشياء التي لا نستطيع إدراكها عبر أي من حواسنا الخمس ـ ولكن لا ينبغي علينا أن ننسى أبدًا أننا نخضع لسيطرة قوى غير مرئية وغير ملموسة.

إن الجنس البشري بأكمله ليس لديه القوة ليتكيف مع أو يسيطر على القوة غير الملموسة المطمورة في الموجات المتلاحقة للمحيط. العقل البشري ليست لديه القدرة على فهم القوة غير الملموسة للجاذبية ـ والتي تحافظ على كوكب الأرض الصغير هذا معلقًا في الهواء وتمنعنا من السقوط من فوقه ـ ناهيك عن السلطة للسيطرة على هذه القوة. إننا جميعًا نخضع للقوة غير الملموسة التي تأتي مع عاصفة رعدية، كما نقف مكتوفي الأيدي بالطريقة نفسها أمام القوة غير الملموسة للكهرباء. في الواقع، الكثيرون منا لا يعرفون حتى ما هي الكهرباء، ومن أين تأتي، أو ما الغرض منها!

ولا يعد هذا بأية حال من الأحوال نهاية جهلنا فيما يتعلق بالأشياء غير المرئية وغير الملموسة. إننا لا نفهم القوة غير الملموسة (والذكاء) المدفونة في تربة الأرض ـ القوة التي تمدنا بالطعام الشهي الذي نتناوله، وكل قطعة من الملابس التي نلبسها، وكل قطعة نقود نحملها في جيوبنا.

القصة الدرامية للعقل

وأخيرًا وليس آخرًا، رغم ثقافتنا وتعليمنا ممتدي الحدود، فإننا نفهم القليل أو لا نفهم شيئًا عن القوة غير الملموسة للفكرة (أعظم قوة من بين كل الأشياء غير الملموسة). نحن لا نعرف سوى القليل عن العقل البشري وشبكته الفسيحة من الآلات المعقدة التي تتحول عبرها قوة الفكرة إلى نظيرها المادي. ومع ذلك، نحن الآن على شفا عصر سوف يسبر أغوار هذا الموضوع. فبدأ العلماء بالفعل يوجهون انتباههم لدراسة هذا الشيء المذهل الذي يسمى المخ. ورغم أنهم لا يزالون في مرحلة الحضانة في دراساتهم، فقد كشفوا ما يكفي ليعرفوا أن لوحة المفاتيح المركزية للعقل البشري، عدد الخطوط التي تربط كل خلية عقلية بالأخرى، تساوي الرقم واحد وأمامه ١٥ مليون صفر.

يقول دكتور "سي. جدسون هيريك" الأستاذ بجامعة شيكاغو: "إن الرقم هائل حتى إن الأرقام الفلكية التي تتعامل مع مئات الملايين من السنوات الضوئية تصبح عديمة القيمة بالمقارنة معه. فعرف أن هناك من عشرة مليارات إلى ١٤ مليار خلية عصبية في القشرة الدماغية البشرية، ونحن نعلم أنها مرتبة وفقًا لنماذج محددة.، فتلك الترتيبات ليست عشوائية. إنها تتبع نظامًا معينًا. والأساليب التي طورت حديثًا من الفيزولوجيا الكهربية تولد تيارات حركة من خلايا موضعية معينة، أو فايبر ذي أقطاب كهربية دقيقة، وتضخمها وتسجل اختلافات محتملة تصل إلى مضاعفات الفولت بما يصل إلى مليون مرة".

وهو أمر لا يصدق أن مثل هذه الشبكة من الآلات المعقدة وجدت لغرض واحد وهو تنفيذ الوظائف الجسدية غير الحيوية للنمو وصيانة الجسد. أليس من المحتمل أن النظام نفسه، والذي يمنح مليارات الخلايا العقلية وسيلة الاتصال مع بعضها بعضًا، يوفر أيضًا وسيلة اتصال مع القوى غير الملموسة الأخرى؟

في أواخر الثلاثينيات من القرن العشرين، نشرت جريدة *نيويورك تايمز* مقالة افتتاحية توضح أن جامعة واحدة عظيمة على الأقل، وباحثًا ذكيًّا واحدًا في مجال الظواهر العقلية، كانوا يجرون أبحاثًا منظمة والتي توصلت إلى استنتاجات تشبه تلك الواردة بهذا الفصل والفصل التالي. وتحلل المقالة الافتتاحية باختصار الأبحاث التي أجراها دكتور "راين" وزملاؤه في جامعة ديوك على النحو التالي:

"ما التخاطر؟"

"منذ شهر مضى نشرنا في هذه الصفحة بعض النتائج البارزة التي حققها دكتور "راين" وزملاؤه في جامعة ديوك بعد إجراء أكثر من مائة ألف اختبار لتبين وجود "التخاطر" و"الاستبصار". وتم تلخيص هذه النتائج في أول مقالة من بين مقالتين نشرتا في *مجلة هاربر*. وفي المقالة الثانية، والتي تم نشرها بالفعل، يحاول الكاتب "إي. إتش. رايت" تلخيص ما تم تعلمه، أو ما يمكن استنتاجه من هذه الطبيعة المحددة لطرق الإدراك "الفائقة للحس".

"إن الوجود الفعلي للتخاطر والاستبصار يبدو الآن لبعض العلماء محتملًا بدرجة بعيدة نتيجة للتجارب التي أجراها "راين". فطلب من العديد من نافذي البصيرة أن يتعرفوا على أكبر قدر ممكن من أوراق اللعب في مجموعة خاصة من

الورق دون أن ينظروا إليها ودون الحصول على أية مساعدة حسية أخرى. ووجد أن نحو عشرين رجلًا وامرأة يستطيعون دومًا التعرف على عدد كبير من وُرق اللعب بالشكل الصحيح بحيث "لم يكن هناك احتمال ولو واحد في المليون أنهم يقومون بهذا العمل الفذ عن طريق الحظ أو المصادفة".

"ولكن كيف فعلوا هذا؟ إن تلك القوى، على افتراض وجودها، لا يبدو أنها حسية. فليس هناك عضو معروف يقوم بها. ونجحت التجارب على بعد عدة مئات من الأميال تمامًا كما نجحت عندما أجريت في الغرفة نفسها. تدحض هذه الحقائق أيضًا، من وجهة نظر السيد "رايت"، محاولة تفسير التخاطر أو الاستبصار في ضوء أية نظرية من نظريات الإشعاع المادية. فكل الأشكال المعروفة للطاقة المشعة تتراجع عكسيًّا حسب مربع المسافة المجتازة. والتخاطر والاستبصار ليسا كذلك. ولكنهما يختلفان وفقًا للأسباب الجسدية مثلهما في ذلك مثل قوانا العقلية الأخرى. وفيما يتناقض مع الرأي الشائع، فإنهما لا يتحسنان عندما يكون الشخص النافذ البصيرة نائمًا أو نصف نائم، ولكن على العكس، حيث يتحسنان عندما يكون متيقظًا ومنتبهًا. اكتشف "راين" أن المخدر يقلل بدون شك النتائج التي يحققها نافذ البصيرة، في حين أن المنشط يعززها دومًا. وأكثر الأشخاص مهارة لن يستطيعوا فيما يبدو أن يحرزوا نتيجة جيدة إلا إذا بذلوا قصارى جهدهم.

"وثمة استنتاج توصل إليه "رايت" ببعض الثقة وهو أن التخاطر والاستبصار هما الهبة نفسها. وهذا يعني أن الهبة التي تجعل صاحبها "يرى" ورقة لعب وجهها لأسفل على الطاولة هي نفسها التي "تقرأ" فكرة تقبع فقط في عقل شخص آخر. وهناك عدة أسباب للإيمان في هذا. فحتى الآن، على سبيل المثال، وجد أن الموهبتين توجدان لدى أي شخص يتمتع بأي منهما. ولدى كل شخص حتى الآن كانت كل منهما بالقوة نفسها، بالضبط تقريبًا. والشاشات والجدران والمسافات ليس لها أي أثر على أي منهما. وبناءً على هذا الاستنتاج، خلص "رايت" أن ما لم يطلق عليه شيء سوى "حدس" والذي تشعر به الحواس الفائقة ـ الأحلام النبوئية والهواجس القبلية بالحوادث وما على شاكلتها ـ قد يكون أيضًا جزءًا من الملكة نفسها. ونحن لا نطلب من القارئ قبول أي من هذه الاستنتاجات إلا عندما يجدها ضرورية، ولكن الأدلة التي جمعها "راين" لا بد أن تبقى مبهرة".

وفي ضوء إعلان دكتور "راين" الخاص عن الظروف التي يستجيب في ظلها العقل لما يسميه أشكال الإدراك "فائقة الحس" لي الشرف أن أضيف إلى

شهادته، فاكتشفت أنا وزملائي ما نؤمن بأنه الظروف المثالية التي يمكن خلالها أن يتحفز العقل حتى يمكن أن تعمل الحاسة السادسة التي سنتحدث عنها في الفصل التالي بطريقة عملية.

وهذه الظروف التي أشير إليها تتشكل من تحالف عمل حميم بيني وبين عضوين من فريق عملي، ومن خلال التجارب والممارسة، اكتشفنا كيف نحفز عقولنا (بتطبيق المبدأ الذي يستخدم بالترابط مع "المستشارين غير المرئيين" الوارد بالذكر في الفصل التالي). وبالقيام بهذا يمكننا، باستخدام عملية دمج عقولنا في عقل واحد، إيجاد الحل لمجموعة من أصعب المشكلات الشخصية التي يضعها أمامنا عملاؤنا.

والإجراء سهل للغاية. فنجلس إلى طاولة مؤتمرات، ونشرح بوضوح طبيعة المشكلة الخاضعة للبحث، ثم نبدأ في مناقشتها. ويسهم الجميع بأية أفكار ترد في ذهنه. والشيء الغريب في هذه الطريقة لتحفيز العقل هي أنها تجعل كل مشارك يتواصل مع القوى غير المعروفة للمعرفة والتي تقع دون شك خارج نطاق تجربته.

إن كنت تفهم المبدأ الوارد في الفصل العاشر الذي يدور حول العقل المدبر، فأنت بالطبع تدرك أن إجراء الطاولة المستديرة الوارد هنا هو تطبيق عملي للعقل المدبر.

وهذه الطريقة لتحفيز العقل، من خلال النقاش المتناغم لموضوعات محددة بين ثلاثة أشخاص، توضح الاستخدام البسيط والعملي للعقل المدبر.

عبر تبني واتباع خطة مشابهة، أي طالب لهذه الفلسفة يمكنه امتلاك وصفة "أندرو كارنيجي" الشهيرة الموصوفة بإيجاز في تمهيد المؤلف. وإن لم تكن تعني شيئًا لك في هذا الوقت، ضع علامة على هذه الصفحة واقرأها ثانية بعد أن تنتهي من الفصل الأخير.

الفصل الرابع عشر

الحاسة السادسة:

المدخل إلى معبد الحكمة

(الخطوة الثالثة عشرة نحو الثروات)

إن المبدأ "الثالث عشر" يعرف باسم الحاسة السادسة. يتواصل الذكاء المطلق، حسب الإرادة، عبر الحاسة السادسة دون أن يبذل الفرد أي جهد أو يتوجه بأي طلبات.

ويعد هذا المبدأ ذروة الفلسفة. وهو يمكن استيعابه وفهمه وتطبيقه *فقط* من خلال إتقان المبادئ الاثنى عشر الأخرى أولاً.

الحاسة السادسة هي ذلك الجزء من العقل الباطن الذي أشير له بأنه "الخيال الإبداعي". وهو ما أشير له أيضًا بأنه "جهاز الاستقبال" الذي تومض عبره الأفكار والخطط في العقل. وتسمى "الومضات" في بعض الأحيان "حدسًا" أو "إلهامًا".

إن الحاسة السادسة تتحدى أي وصف! فهي لا يمكن وصفها لشخص لم يستوعب المبادئ الأخرى لهذه الفلسفة، لأن هذا الشخص لا يملك معرفة أو تجربة يمكنه مقارنة الحاسة السادسة بها. ففهم الحاسة السادسة يتأتى فقط من خلال التأمل عن طريق تطوير العقل من الداخل. الحاسة السادسة هي على الأرجح وسيلة الاتصال بين العقل المتناهي للأشخاص والذكاء المطلق. ولهذا السبب، فهي مزيج من كل من العقل والروحي. فيعتقد أنها النقطة التي يتصل عندها الفرد بالعقل الكوني.

بعد أن تستوعب المبادئ الواردة بهذا الكتاب، سوف تكون مستعدًّا لتتقبل كحقيقة عبارة قد تكون، في حالة عدم استيعابك المبادئ، مذهلة بالنسبة لك

- وهي أنك، من خلال مساعدة الحاسة السادسة، ستحذر من المخاطر الوشيكة في الوقت المناسب وتتمكن من تجنبها، وتخطر بالفرص في الوقت المناسب كي تحتفي بها.

وبتطور الحاسة السادسة سيهب لمساعدتك، وسيكون تحت أمرك، "ملاك حارس" والذي سيفتح لك طوال الوقت المدخل لمعبد الحكمة.

وأنت لن تعرف أبدًا سواء كانت هذه الحقيقة صحيحة أم لا، إلا عندما تتبع الإرشادات الواردة بصفحات هذا الكتاب، أو إجراءات أخرى مشابهة.

والمؤلف ليس مؤمنًا بـ، ولا مناصرًا لـ "المعجزات". وهو يمتلك معرفة كافية عن الطبيعة ليفهم أن الطبيعة لا تنحرف قط بعيدًا عن قوانينها الراسخة. وبعض قوانينها غير قابلة للفهم على الإطلاق حتى إنها ستفرز ما يبدو أنها معجزات. والحاسة السادسة تقترب من كونها معجزة بقدر أي شيء سبق أن مررت به، وهي تبدو كذلك فقط لأنني لا أفهم طريقة عمل هذا المبدأ.

والمؤلف يعرف بالفعل ما يلي - أن هناك قوة، أو سببًا أول، أو ذكاء، والذي يتخلل كل ذرة من المادة ويحتفي بكل وحدة من الطاقة المدركة؛ وأن هذا الذكاء المطلق يحول بذور البلوط إلى شجر البلوط، ويجعل الماء يتدفق في المنحدرات استجابة لقانون الجاذبية، ويتبع الليل بالنهار والشتاء بالصيف، مع احتفاظ كل شيء من هذه الأشياء بمكانها الصحيح وعلاقتها ببعضها. وقد يستحث هذا الذكاء، عبر مبادئ هذه الفلسفة، للمساعدة على تحويل الرغبات للشكل المادي. ويملك المؤلف هذه المعرفة لأنه أجرى تجارب عليها *ومر بها*.

خطوة بخطوة، عبر الفصول السابقة، تمت قيادتك وتوجيهك نحو هذا المبدأ الأخير. إن كنت استوعبت كل مبدأ من المبادئ السابقة، فأنت الآن مستعد لتقبل، دون أن تتشكك في، الادعاءات المذهلة الواردة هنا. وإن لم تكن قد استوعبت المبادئ الأخرى، لابد أن تفعل هذا قبل أن تحدد ما إذا كانت الادعاءات الواردة بهذا الفصل حقيقة أم خيالًا.

بينما كنت أمر بسن "الإعجاب ببطل" وجدت نفسي أحاول محاكاة هؤلاء الذين يثيرون إعجابي. علاوة على هذا، اكتشفت أن *عنصر الإيمان*، والذي حاولت بالاستعانة به محاكاة من أحبهم، أعطاني قدرة عظيمة على القيام بهذا بنجاح كبير.

وأنا لم أجرد نفسي مطلقًا من عادة الإعجاب بالأبطال هذه، رغم أنني تجاوزت السن التي يقوم فيها الناس بذلك. وعلمتني تجربتي أن ثاني أفضل شيء بعد التمتع بالعظمة هو محاكاة العظماء، شعوريًّا وفعليًّا، بقدر الإمكان.

قبل فترة طويلة من كتابتي أي شيء يتم نشره، أو محاولتي إلقاء خطبة على الملأ، اتبعت عادة إعادة تشكيل شخصيتي بمحاولة محاكاة الرجال التسعة ممن أبهرتني حياتهم وعملهم. وكان هؤلاء الرجال التسعة هم "إيمرسون" و"باين" و"إديسون" و"داروين" و"لينكولن" و"بيربانك" و"نابليون" و"فورد" و"كارنيجي". وكل ليلة، على مدار فترة طويلة من السنوات، كنت أعقد مجلسًا تخيليًّا ألتقي فيه بهذه المجموعة، والتي أطلقت عليها اسم "المستشارين غير المرئيين".

وكان الإجراء يسير كالتالي. قبل أن أخلد للفراش مباشرة في الليل، كنت أغلق عينيّ وأرى، في خيالي، هذه المجموعة من الناس تجلس معي حول طاولة مجلسي. وهنا لم أحظ فقط بالفرصة للجلوس بين هؤلاء الذين أعتبرهم عظامًا، ولكنني أيضًا كنت أتزعم المجموعة بتقلدي منصب رئيس المجلس.

كان لدي غرض معين يتمثل في توظيف خيالي في هذه الاجتماعات الليلية. وكان هدفي هو إعادة بناء شخصيتي حتى تصير مزيجًا من شخصيات المستشارين التخيليين لديَّ. وبعد أن أدركت، كما فعلت في فترة مبكرة من حياتي، أنه كان عليّ التغلب على إعاقة مولدي في بيئة يسودها الجهل والإيمان بالخرافات، كلفت نفسي بكامل إرادتي بمهمة إعادة مولدي من خلال الأسلوب الموصوف هنا.

بناء الشخصية عبر الإيحاء الذاتي

لكوني تلميذًا نجيبًا لعلم النفس، عرفت أن كل الناس يصبحون ما هم عليه بسبب *أفكارهم ورغباتهم المهيمنة*. وعرفت أن كل رغبة متأصلة بعمق داخل صاحبها تبغي التجسد الخارجي والذي من خلاله يمكنها التحول إلى حقيقة. علمت أن الإيحاء الذاتي هو عامل قوي لبناء الشخصية، وأنه في الواقع المبدأ الوحيد لبناء الشخصية.

ومع امتلاكي هذه المعرفة الخاصة بمبادئ عمل العقل، كنت مسلحًا بالأدوات اللازمة لبناء شخصيتي. وفي هذه الاجتماعات التخيلية للمجلس كنت أستدعي أعضاء مجلسي للحصول على المعرفة التي أردت أن يسهم بها كل واحد منهم،

مخاطبًا كل واحد منهم بكلمات مسموعة، كما يلي:

"يا سيد "إيمرسون"، أريد أن أستفسر منك عن فهمك المذهل للطبيعة الذي جعل حياتك مميزة إلى هذا الحد. أطلب منك التأثير على عقلي الباطن بأية سمات امتلكتها والتي مكنتك من فهم وتهيئة نفسك مع قوانين الطبيعة. أطلب منك مساعدتي لبلوغ والاستعانة بأية مصادر من المعرفة المتاحة لتحقيق هذه الغاية.

"يا سيد "بيربانك"، أطلب منك أن تمرر لي المعرفة التي مكنتك من إخضاع قوانين الطبيعة لجعل نبات الصبار يطرح شوكه ويصبح طعامًا يمكن تناوله. مكني من بلوغ المعرفة التي ساعدتك على إنماء نصلين حيث كان لا ينمو سوى نصل واحد قبل ذلك، والتي ساعدتك على مزج خضاب الزهور بمزيد من الإشراق والتناغم، حيث إنك وحدك من استطاع طلاء نبات الزنبق بطبقة من الذهب.

"يا "نابليون"، أود أن أكتسب منك، من خلال المحاكاة، القدرة المذهلة التي تمتلكها لإلهام الناس، والارتقاء بهم إلى روح للفعل أعظم وأكثر عزمًا. وأريد أيضًا اكتساب روح *الإيمان* غير المتزحزح، والتي مكنتك من تحويل الهزيمة لنصر، والتغلب على العوائق الصاعقة. يا إمبراطور فرنسا، وملك الفرص، ورجل المصير، أهنئك من كل قلبي!

"يا سيد "باين"، أريد أن أكتسب منك حرية الأفكار والشجاعة وووضوح التعبير عن المعتقدات التي ميزتك كثيرًا!

"يا سيد "داروين" أريد أن أكتسب منك الصبر المذهل والقدرة على دراسة السبب والنتيجة دون تحيز كما فعلت أنت في مجال العلوم الطبيعية.

"يا سيد "لينكولن"، أود أن أبني داخل شخصيتي حسًا قويًا بالعدالة، وروحًا خالصة من الصبر، وحس الدعابة، والفهم الإنساني، والتسامح، تلك السمات التي ميزت شخصيتك.

"يا سيد "كارنيجي"، أنا مدين لك بالفعل باختيار حياتي المهنية، والتي أمدتني بسعادة غامرة وراحة البال. أود اكتساب فهم كامل لمبادئ الجهد المنظم، والذي استخدمته بفاعلية كبيرة لبناء منظمة صناعية كبرى.

"يا سيد "فورد" لقد كنت واحدًا من أكثر الرجال الذين ساعدوني حيث أمددتني بكثير من المواد اللازمة لعملي. أود اكتساب روح المثابرة لديك، وقوة العزيمة، والتوازن، والثقة بالنفس التي مكنتك من التغلب على الفقر، وتنظيم،

وتوحيد، وتبسيط الجهد الإنساني، حتى أستطيع مساعدة الآخرين على اتباع خطاك.

"يا سيد "إديسون"، لقد أجلستك على مقربة مني، على يميني، بسبب التعاون الشخصي الذي منحتني إياه في أثناء أبحاثي حول أسباب النجاح والفشل. أود أن أكتسب منك روح *الإيمان* المذهلة، والتي كشفت بمساعدتها عن الكثير من أسرار الطبيعة، وروح الكدح المستمر الذي استطعت عبرها أكثر من مرة انتزاع الفوز من الفشل".

إن أسلوبي في مخاطبة أعضاء مجلسي المتخيل يتنوع وفقًا لسمات الشخصية التي أود اكتسابها في هذا الوقت. درست سجلات حياتهم بعناية فائقة. وبعد انقضاء بضعة أشهر على هذا الإجراء المسائي، ذهلني الاكتشاف أن هذه الشخصيات الخيالية أصبحت، فيما يبدو، حقيقية.

كل واحد من هؤلاء الرجال التسعة طور سمات فردية، والتي أذهلتني. على سبيل المثال، طور "لينكولن" عادة التأخر دومًا، ثم التمشي وكأنه في موكب مهيب. وعندما يأتي، كان يسير ببطء شديد، مع عقد يديه خلفه. وبين الحين والآخر، كان يقف في أثناء مروره ليضع يده للحظات على كتفي. كان يرسم دومًا ملامح الجدية على وجهه. ونادرًا ما كنت أراه يبتسم، فهموم أمة مقسمة كانت تثقل كاهله.

ولم يكن هذا ينسحب على الآخرين. فكان "بيربانك" و"باين" يتمتعان بحضور البديهة ويبدوان في بعض الأحيان أنهما يصدمان أعضاء المجلس الآخرين. وذات ليلة اقترح "باين" أن أعد محاضرة تسمى "عصر المنطق" وألقيها من فوق منبر دار عبادة كنت أذهب إليها فيما سبق. ضحك العديدون ممن يجلسون إلى الطاولة من هذا الاقتراح. لكن ليس "نابليون"! فجذب فمه للأسفل وتأوه بصوت عالٍ حتى إن الجميع استداروا ونظروا إليه في دهشة. فبالنسبة له كانت دار العبادة مجرد لعبة في يد الدولة، والتي لا يتم إصلاحها ولكن استخدامها كمحرض ملائم للشعب لدفعه للقيام بأعمال جماعية.

وفي إحدى المرات، كان "بيربانك" متأخرًا. وعندما أتى، كان ينضح حماسة، وشرح أنه تأخر بسبب تجربة كان يجريها والتي آمل أن تساعده على زرع التفاح على أي نوع آخر من الأشجار. وبخه "باين" بتذكيره أنها كانت تفاحة التي بدأت كل الصراع بين الرجال والنساء. ضحك "داروين" من قلبه عندما اقترح أن "بيربانك" عليه أن يحذر من الأفاعي الصغيرة عندما يذهب إلى الغابة لجمع

التفاح، حيث إنها عادة ما تكبر لتصبح أفاعي كبيرة. قال "إيمرسون": "بدون أفاع، لن يكون هناك تفاح". وقال نابليون: "وبدون تفاح، لن تكون هناك دولة!".

طور "لينكولن" عادة أن يكون آخر واحد ينهض من فوق الطاولة بعد كل اجتماع. وفي إحدى المرات، اتكأ ناحية طرف الطاولة، وهو يعقد ذراعيه، وظل على هذه الوضعية لعدة دقائق. لم أحاول بأية طريقة إزعاجه. وأخيرًا، رفع رأسه ببطء ونهض وسار ناحية الباب. ثم استدار وعاد أدراجه ووضع يده على كتفي وقال: "يا بني، أنت بحاجة لكثير من الشجاعة إن أردت التحلي بالثبات كي تحقق هدفك في الحياة. ولكن تذكر، عندما تباغتك الصعوبات، فإن الأشخاص العاديين يتمتعون بفطرة سليمة. والمحن سوف تطورها".

ذات ليلة وصل "إديسون" قبل كل الآخرين. سار وأجلس نفسه على يساري، حيث اعتاد "إيمرسون" أن يجلس، وقال: "مقدر لك أن تشهد اكتشاف سر الحياة. فعندما يحين الوقت، ستلاحظ أن الحياة مكونة من حشد مندفع من الطاقة، أو الكيانات، كل منهم يتمتع بذكاء كهذا الذي يظن البشر أنهم يتمتعون به. وهذه الوحدات الحياتية تجتمع معًا مثل خلايا النحل، وتبقى معًا حتى تنحل عبر الافتقار إلى التناغم. وهذه الوحدات لديها اختلافات في الرأي، كما يحدث مع البشر، وعادة ما تتصارع مع بعضها بعضًا. وهذه الاجتماعات التي ستعقدها ستكون بالغة الفائدة لك، فهي ستجلب لإنقاذك بعضًا من الوحدات الحياتية نفسها والتي ساعدت أعضاء مجلسك، في أثناء حياتهم. إن هذه الوحدات أبدية. إنها لا تموت قطا! إن أفكارك ورغباتك هي بمثابة المغناطيس الذي يجذب وحدات الحياة، من محيط الحياة العظيم القابع هناك. والوحدات الودية هي التي تُجذب فقط ـ تلك التي تتناغم مع طبيعة *رغباتك*".

بدأ أعضاء المجلس الآخرون يدخلون الغرفة. نهض "إديسون" وسار ببطء نحو مقعده. كان "إديسون" لا يزال حيًا عندما حدث هذا. وقد أبهرني كثيرًا أنني استطعت رؤيته والتحدث معه بشأن التجربة. ابتسم ابتسامة عريضة وقال: "إن حلمك هو حقيقة أكثر مما قد تتخيل أن يكون". ولم يضف أي شرح آخر لعبارته.

أصبحت هذه الاجتماعات واقعية للغاية حتى إنني صرت أخشى عواقبها وأوقفتها لعدة أشهر. كانت التجارب خارقة للطبيعة، وكنت أخاف لو واصلت تخيلها أن أنسى حقيقة أن هذه الاجتماعات كانت مجرد تجارب خالصة تحدث داخل خيالي.

وبعد مرور ستة أشهر على إيقافي للممارسة استيقظت في إحدى الليالي أو ظننت هذا، ورأيت "لينكولن" يقف إلى جوار فراشي. قال: "سرعان ما سيحتاج العالم إلى خدماتك. فهو على وشك خوض فترة من الفوضى والتي ستجعل الرجال والنساء يفقدون إيمانهم ويصابون بالذعر. امض قدمًا في عملك وأكمل فلسفتك. إن تلك هي مهمتك في الحياة. إن أهملتها، لأي سبب كان، سوف تعود أدراجك إلى حالة بدائية، وترغم على العودة إلى دوائر قمت بعبورها خلال آلاف السنوات".

في صباح اليوم التالي لم يكن بإمكاني أن أعرف سواء كان ذلك حلمًا أم أنني كنت متيقظًا بالفعل. ومنذ ذلك الحين وأنا لا أعرف، ولكنني أعرف أن الحلم، لو كان حلمًا، كان نابضًا بالحياة في عقلي في اليوم التالي حتى أنني واصلت عقد اجتماعاتي في هذه الليلة.

وفي اجتماعنا التالي، دخل جميع أعضاء مجلسي إلى الغرفة معًا، ووقفوا في أماكنهم المعتادة إلى طاولة المجلس. رفع "لينكولن" كأسًا وقال: "أيها السادة، دعونا نشرب نخبًا لأجل صديق عاد بعد طول غياب".

بعد ذلك، بدأت في إضافة أعضاء جدد لمجلسي. فالآن يتكون من أكثر من خمسين عضوًا، منهم رجال الدين، وجاليليو، وكوبرنيكوس، وأرسطو، وأفلاطون، وسقراط، وهومر، وفولتير، وبرونو، وسبينوزا، ودراموند، وكانت، وشوبنهاور، ونيوتن، وكونفوشيوس، وألبرت هابارد، وبران، وإنجرسول، وويلسون، ووليام جيمس.

وهذه هي المرة الأولى التي تواتيني فيها الشجاعة للتحدث عن هذا. فقبل ذلك كنت لا أتحدث عن هذا الموضوع. لأني أعرف، من خلال توجهي الخاص إزاء مثل هذه الموضوعات، أنه سيساء فهمي إن وصفت تجربتي الاستثنائية. وقد واتتني الجرأة للتحدث عن تجربتي على الورق لأنني الآن لا أكترث بشأن "ما يقوله الناس" عما كنت في السنوات الماضية. فإحدى نعم النضج هي أنه في بعض الأحيان يجعلك تتحلى بالشجاعة كي تكون صادقًا، بغض النظر عما قد يعتقد أو يقول هؤلاء الذين لا يفهمون.

وكيلا يساء فهمي أود هنا أن أؤكد أنني ما زلت أعتبر اجتماعات مجلسي تخيلية محضة، ولكني أشعر أني مخول لأن أقول إنها قادتني إلى طرق عظيمة للمغامرة، وأشعلت بي تقديرًا للعظمة الحقيقية، وعززت محاولاتي الإبداعية، وشجعت تعبيري الصادق عن الأفكار.

في مكان ما من أبنية الخلايا بالمخ يوجد عضو يستقبل ذبذبات الأفكار والتي يطلق عليها اسمًا شائعًا هو "الحدس". وحتى الآن، لم يكتشف العلم أين يقع عضو الحاسة السادسة هذا، ولكنْ هذا ليس مهمًّا. فتبقى الحقيقة أن الجنس البشري يتلقى معرفة دُقيقة عبر مصادر بخلاف الحواس الجسدية. ويتم تلقي هذه المعرفة، بصفة عامة، عندما يكون العقل واقعًا تحت تأثير التحفيز الاستثنائي. فأي حالة طارئة تستثير المشاعر وتجعل القلب ينبض على نحو أكثر سرعة من المعتاد، قد تنشط، وعادة ما تفعل، الحاسة السادسة. وأي شخص مر مؤخرًا بحادث في أثناء القيادة يعرف أنه في مثل هذه الأحيان عادة ما تهب الحاسة السادسة لنجدة صاحبها، وتساعد، في كسور من الثانية، على تجنب الحادث.

وأنا آتي على ذكر هذه الحقائق تمهيدًا لحقيقة سوف أؤكد عليها الآن ـ وهي أنه خلال اجتماعاتي مع "المستشارين غير المرئيين" كنت أجد أن عقلي يكون أكثر استقبالًا للأفكار والمعرفة التي تصلني عبر الحاسة السادسة. يمكنني أن أقر بصدق أني أدين لمستشاريّ بكل الفضل في حصولي على مثل هذه الأفكار والحائق والمعرفة التي استقبلتها عبر "الإلهام".

في عدد المرات التي لا تعد ولا تحصى التي واجهت بها حالات طارئة ـ بعضها كان من الخطورة لدرجة أن حياتي كانت على المحك ـ تم إرشادي بشكل إعجازي عبر هذه الصعوبات من خلال تأثير مستشاريّ.

كان هدفي الأصلي من عقد اجتماعات مع أشخاص متخيلين هو أن أبهر فقط عقلي الباطن ـ عبر مبدأ الإيحاء الذاتي ـ بسمات محددة كنت أريد اكتسابها. وبعد ذلك بسنوات، اتخذت تجربتي اتجاهًا مختلفًا تمامًا. فأنا الآن أذهب إلى مستشاريّ التخيليين بأي مشكلة صعبة تواجه عملائي أو تواجهني. والنتائج عادة ما تكون مذهلة، رغم أنني لا أعتمد كلية على هذا الشكل من الاستشارات.

لقد أدركت أنت الآن أن هذا الفصل يغطي موضوعًا لا يألفه معظم الناس. ستحقق الحاسة السادسة فائدة كبيرة للشخص الذي يبغي جمع ثروة كبيرة، ولكنها لن تجذب انتباه من يضعون لأنفسهم امالًا متواضعة.

فهم "هنري فورد" بدون شك واستخدم عمليًّا الحاسة السادسة. فعمله وعملياته المالية أجبرته على فهم هذا المبدأ واستخدامه. وفهم "توماس إيه. إديسون" واستخدم الحاسة السادسة لتطوير اختراعاته، وخاصة تلك التي تنطوي على براءات اختراع أساسية حيث لم يكن يملك خبرة إنسانية أو معرفة

متراكمة لإرشاده. وهذا ما حدث عندما كان يعمل لتطوير آلة التحدث وآلة الصورة المتحركة.

كل القادة العظام تقريبًا ـ مثل "نابليون" و"جوان دارك" ورجال الدين والفلاسفة وكونفوشيوس، وسيدنا محمد عليه الصلاة والسلام ـ فهموا واستخدموا على الأرجح الحاسة السادسة بشكل مستمر. فأعظم جانب من عظمتهم تمثل في معرفتهم بهذا المبدأ.

والحاسة السادسة ليست شيئًا يمكن للمرء خلعه وارتداؤه حسب رغبته، فالقدرة على استخدام هذه القوة العظيمة تأتي ببطء، عبر تطبيق المبادئ الأخرى الموضحة في هذا الكتاب. ونادرًا ما يكتسب المرء أي معرفة عملية عن الحاسة السادسة قبل سن الأربعين. وفي العادة لا تتوافر هذه المعرفة قبل الخمسين. ولعل السبب في هذا هو أن القوى الروحية التي ترتبط بها الحاسة السادسة ارتباطًا وثيقًا تنضج فقط وتصبح ممكنة الاستخدام خلال سنوات التأمل وتقصي الذات والفكر الجاد.

لا يهم من أنت، أو ما كان غرضك من قراءة هذا الكتاب، فيمكنك الاستفادة منه دون أن تفهم المبدأ الوارد بهذا الفصل، وتزداد احتمالات ذلك إن كان غرضك الرئيسي هو جمع المال أو أية أشياء مادية أخرى.

فقد أدرجت هذا الفصل عن الحاسة السادسة لأن الكتاب مصمم لعرض فلسفة كاملة تمكن الأفراد من إرشاد أنفسهم دون خطأ للحصول على أي شيء يبغونه من الحياة. ونقطة البداية لأي إنجاز هي *الرغبة*. ونقطة النهاية هي علامة *المعرفة* التي تفضي إلى الفهم ـ فهم الذات، وفهم الآخرين، وفهم قوانين الطبيعة، وبلوغ *السعادة وفهمها*.

وهذا النوع من الفهم الكامل يتأتى فقط من خلال استيعاب واستخدام مبدأ الحاسة السادسة. لذا كان من الضروري إدراج هذا المبدأ كجزء من هذه الفلسفة، لصالح هؤلاء الذين يريدون أكثر من مجرد المال.

لا بد أنك لاحظت في أثناء قراءتك هذا الفصل أنك ارتقيت إلى مستوى عالٍ من التحفيز العقلي. مدهش! عد إلى هنا ثانية بعد شهر من الآن، ولاحظ أن عقلك سيرتفع إلى مستوى أعلى من التحفيز. كرر هذه التجربة من وقت لآخر، دون أن تكترث كثيرًا للقدر الكبير أو الضئيل الذي تتعلمه في المرة، ففي النهاية ستجد أنك تمتلك قوة ستمكنك من نبذ الإحباط، والتغلب على الخوف، وإزاحة التسويف

من طريقك، والاعتماد بحرية على خيالك. حينئذ ستكون قد شعرت بهذه اللمسة من "الشيء" المجهول الذي طالما كان الروح المحركة لكل العظماء من المفكرين أو القادة أو الرسامين أو الموسيقيين أو المؤلفين أو رجال الدولة، ثم ستحتل مكانة تمكنك من تحويل رغباتك إلى نظيرها المادي أو المالي بسهولة تشبه تلك التي تستلقي بها وتنسحب عند ظهور أول بادرة معارضة.

الفصل الخامس عشر

كيف تفوق الأشباح الستة للخوف دهاءً؟

(تفريغ العقل للثروات)

قبل أن تتمكن من تطبيق أي جزء من هذه الفلسفة بنجاح، لا بد أن يكون عقلك مستعدًّا لتقبله. والاستعداد ليس صعبًا. إنه يبدأ بالدراسة والتحليل وفهم الأعداء الثلاثة الذين ينبغي عليك التخلص منهم. وهم التردد *والشك والخوف!*

والحاسة السادسة لن تعمل أبدًا بينما توجد هذه السلبيات الثلاثة، أو أي منها، في العقل. وأعضاء هذا الثلاثي السافر تربطهم صلة وثيقة؛ فحيث تجد واحدًا، ستجد الاثنين الآخرين على مقربة.

فالتردد هو نبتة *الخوف!* تذكر هذا وأنت تقرأ. فيتبلور التردد في صورة *شك*، ويمتزج الاثنان ليصبحا *خوفًا!* وعادة ما تكون عملية المزج بطيئة. وهذا هو أحد الأسباب التي تجعل هذه الأعداء الثلاثة شديدة الخطورة؛ فهي تنبت وتنمو دون أن يلاحظ أحد وجودها.

والجزء المتبقي من هذا الفصل يصف غاية لا بد من تحقيقها قبل وضع هذه الفلسفة، ككل، موضع التنفيذ. وهو أيضًا يحلل حالة ألقت عددًا كبيرًا من الناس في براثن الفقر، ويؤكد على حقيقة لا بد أن يفهمها كل من يجمع الثروات، سواء تلك التي تقاس في ضوء المال أو حالة ذهنية ذات قيمة أكبر كثيرًا.

والهدف من هذا الفصل هو إلقاء الضوء على سبب المخاوف الستة الأساسية وعلاجها. فقبل أن نتمكن من التغلب على أي عدو، لا بد أن نعرف اسمه، وعاداته،

ومكان إقامته. بينما تقرأ، حلل نفسك بحرص، وحدد أي واحد من المخاوف الستة الشائعة التصق بك.

لا تنخدع بعادات هؤلاء الأعداء الماكرين. ففي بعض الأحيان يظلون مختبئين في العقل الباطن، حيث يصعب تحديد أماكنهم ويعد التخلص منهم أمرًا معقدًا.

المخاوف الستة الرئيسية

هناك ستة مخاوف رئيسية. كل إنسان يعاني مزيجًا منها في وقت أو آخر. ومعظم الناس يكونون سعداء الحظ إن لم يعانوا منها جميعًا في وقت واحد. وها هي مرتبة حسب أكثرها شيوعًا وظهورًا:

الخوف من الفقر

الخوف من النقد

الخوف من الصحة المعتلة

الخوف من فقدان حب شخص ما

الخوف من كبر السن

الخوف من الموت

وكل المخاوف الأخرى ذات أهمية ضئيلة ويمكن إدراجها تحت هذه المخاوف الستة.

وتدور هذه المخاوف، كلعنة من لعنات هذا العالم، في دوائر. فطوال ست سنوات تقريبًا، في أثناء فترة الكساد، تخبطنا في دائرة *الخوف من الفقر*. وفي أثناء الفترات التي كنا نخوض بها حربًا أو نواجه رعبًا، كنا عالقين في دائرة الخوف من الموت. حتى في فترات الرخاء والسلام، كنا نصارع في دائرة الخوف من الصحة المعتلة، والمتجسدة في صورة أمراض متعددة متفشية، والتي انتشرت في كل أنحاء العالم.

والمخاوف ليست سوى حالات ذهنية. ويمكن السيطرة على وتوجيه حالة المرء الذهنية. والأطباء، كما يعرف الجميع، أقل عرضة لإصابة بالمرض من الأشخاص العاديين لأن الأطباء *لا يخشون المرض*. فمن المعروف أن الأطباء يعالجون مئات الناس الذين يعانون أمراضًا معدية مثل الجدري يوميًّا، دون التقاط العدوى.

ومناعتهم ضد المرض تتشكل إلى حد كبير، إن لم يكن فقط، من منطلق افتقارهم المطلق *للخوف*.

إننا لا نستطيع خلق شيء لا يتم إدراكه في شكل دافع أو فكرة. وتتبع هذه العبارة واحدة أخرى ذات أهمية أكبر ـ وهي: **تبدأ دوافع الأفكار على الفور في ترجمة نفسها لنظيرها المادي، سواء كانت هذه الأفكار متعمدة أو غير متعمدة**. وهذه الدوافع التي يلتقطها الأثير على سبيل المصادفة (أفكار تحررها عقول أخرى) قد ترسم ملامح المصير المالي أو العملي أو المهني أو الاجتماعي شأنها في ذلك شأن دوافع الأفكار التي يخلقها المرء عن قصد وبنية مبيتة.

نحن هنا نرسي قواعد حقيقة ذات أهمية كبيرة للشخص الذي لا يفهم لماذا يبدو بعض الناس "محظوظين" في حين يبدو أنه مقدر للبعض الآخر ممن يملكون قدرًا متساويًا أو أكبر من القدرة والتدريب والخبرة والمقدرة العقلية أن السجن وراء قضبان في سوء الحظ. ويمكن شرح هذا بالإشارة إلى أن الكائنات البشرية تتمتع بالقدرة على السيطرة على عقولها بشكل كامل. وبهذه السيطرة، يمكنهم فتح عقولهم أمام دوافع الأفكار التي تحررها عقول أخرى، أو غلق الأبواب بإحكام والسماح فقط بدخول دوافع الأفكار التي يختارونها.

لقد منحتنا الطبيعة سيطرة مطلقة على شيء واحد، وهو *الفكرة*. وهذه الحقيقة، مصحوبة بحقيقة إضافية مفادها أن كل شيء يخلقه الناس يبدأ في شكل فكرة، تأخذ الإنسان على مقربة كبيرة من المبدأ الذي يمكن من خلاله التغلب على *الخوف*.

لو كان صحيحًا أن *كل الأفكار لديها نزعة لتحويل نفسها إلى نظيرها المادي* (وهذا صحيح بما لا يدع مجالاً للشك)، فهو صحيح أيضًا أن أفكار الخوف والفقر لا يمكن تحويلها إلى شجاعة ومكسب مالي.

بعد كارثة وول ستريت في عام ١٩٢٩ أرغم الناس على التفكير في الفقر. فببطء ولكن بالتأكيد، تبلورت أفكار العامة إلى نظيرها المادي، والتي عرفت باسم "الكساد". وكان لا بد لهذا أن يحدث، فهو متوائم مع قوانين الطبيعة.

الخوف من الفقر

ليست هناك أية حلول وسط بين *الفقر والثراء*! فالطريقان اللذان يفضيان إلى الفقر والثراء يسيران في اتجاهين متعارضين. فإن كنت تريد الثراء، فلابد أن

ترفض قبول أية ظروف تقود إلى الفقر (وكلمة "ثروات" تستخدم هنا بمفهومها الواسع، وتعني الحالات المالية والروحية والعقلية والمادية). ونقطة البدء للطريق الذي يؤدي للثروات هي *الرغبة*. وفي الفصل الأول والثاني، تلقيت إرشادات كاملة حول الاستخدام الصحيح للرغبة. وفي هذا الفصل، عن *الخوف*، لديك إرشادات كاملة لإعداد عقلك للاستخدام العملي للرغبة.

هنا، إذن، هو المكان الذي تمنح فيه نفسك تحديًا يحدد بشكل مطلق قدر الفلسفة الذي استوعبته، فتلك هي النقطة التي يمكنك التحول بها إلى عراف وتتكهن، بدقة، بما يحمله المستقبل في مخزنه لك. وإن كنت مستعدًّا، بعد قراءة هذا الفصل، أن تتقبل الفقر، فأنت بذلك تتخذ قرارًا بتلقي الفقر. إن هذا هو قرار لا يمكنك تجنبه.

وإن أردت الثروات، حدد شكل وقدر الثروات التي ستشعرك بالإشباع. أنت تعرف الطريق الذي يفضي للثروات، فقد تم إعطاؤك خريطة طريق، والتي، في حالة اتباعها، ستبقيك على المسار الصحيح. وإن أغفلت القيام بهذه البداية، أو توقفت قبل الوصول، فلا تلومن إلا *نفسك*. فتقع المسئولية على عاتقك. فلا يوجد عذر سينقذك من تحمل المسئولية إن فشلت الآن أو رفضت المطالبة بالثروات في الحياة. وتحمل المسئولية يتطلب شيئًا واحدًا ـ الشيء الوحيد الذي يمكنك السيطرة عليه ـ وهو *حالة ذهنية*. والحالة الذهنية هي شيء يقوم به المرء. فلا يمكن شراؤها؛ فينبغي خلقها.

والخوف من الفقر هو حالة ذهنية، لا شيء أكثر من هذا! ولكنها كافية لتدمير فرص الإنسان في الإنجاز في أي مسعى. وهذا الخوف يشل ملكة المنطق، ويدمر ملكة الخيال، ويقتل الاعتماد على الذات، ويدحض الحماسة، ويقوض روح المبادرة، ويفضي إلى عدم التيقن من الهدف، ويشجع على التسويف، ويمحو الحماسة، ويجعل السيطرة على النفس أمرًا مستحيلاً. إنه يسلب الشخصية سحرها، ويدمر احتمال التفكير الدقيق، ويبدد تركيز الجهد؛ وهو يقضي على المثابرة، ويحول قوة الإرادة إلى لا شيء، ويدمر الطموح، ويشوش على الذاكرة، ويجذب الفشل بكل أشكاله المدركة؛ إنه يقتل الحب ويغتال المشاعر الأسمى للقلب، ويحبط الصداقة، ويجذب الكوارث بمائة شكل مختلف: انه يقود إلى الضعف، والبؤس، والتعاسة ـ وكل هذا رغم أننا نعيش في مجتمع ينبض بكل ما قد يبغاه القلب، مع عدم وجود شيء يقف حائلاً بيننا وبين رغباتنا، سوى الافتقار إلى هدف محدد.

والخوف من الفقر هو، بدون شك، أكثر المخاوف الستة الرئيسية تدميرًا. وقد جعلناه يتصدر القائمة لأنه الأصعب في قهره. فهناك حاجة إلى شجاعة فائقة لتحديد حقيقة مصدر هذا الخوف، وشجاعة أكبر لقبول الحقيقة بعد التوصل إليها. ونما الخوف من الفقر من نزعة البشر ليقتاتوا على الآخرين اقتصاديًّا. وتقريبًا كل الحيوانات الأدنى من الإنسان تحفزها الغريزة، ولكن لأن قدرتها على "التفكير" محدودة، فإنها تقتات على أحدها الآخر جسديًّا. والبشر، بحسهم الأعلى من البديهة، وقدرتهم على التفكير والاستنتاج المنطقي، لا يأكلون بعضهم البعض جسديًّا؛ فهم يشعرون بمزيد من الإشباع عند "تناول" بعضهم البعض *ماليًّا*.

إن العصر الذي نعيش فيه يبدو وكأنه يخضع لسيطرة الهوس بالمال. فقيمة الناس لا تتعدى تراب الأرض إلا إذا أظهروا حسابًا بنكيًّا كبيرًا؛ ولكن إن كان لديهم المال ـ بغض *النظر كيف حصلوا عليه* ـ فعادة ما يتم تملقهم ومعاملتهم وكأنهم فوق القانون. وهم المسيطرون على السياسات والمهيمنون على مجال العمل، ويركع العالم أجمع أمامهم عند مرورهم.

لا يوجد شيء يجلب قدرًا كبيرًا من المعاناة والذل مثل *الفقر*! وهؤلاء فقط الذين عانوا الفقر هم من سيفهمون هذا بشكل كامل. لا عجب إذن أننا نخشى الفقر. فمن خلال فترة طويلة من التجارب المتأصلة تعلمنا، بالتأكيد، أن بعض الناس لا يمكن الوثوق بهم فيما يتعلق بأمور المال والممتلكات الدنيوية. ويعد هذا اتهامًا لاذعًا، وأسوأ جزء منه هو كونه صحيحًا.

والحافز وراء الكثير من الزيجات هو الثروة التي يمتلكها أحد أو كلا الطرفين. ليس من المدهش إذن أن محاكم الطلاق مكتظة، فيتوق الناس لامتلاك الثروة بأية طريقة ممكنة ـ من خلال الأساليب الشرعية إن أمكن، ولكن عبر أساليب أخرى إن لزم الأمر أو كان ملائمًا.

وتحليل الذات قد يكشف عن مواطن ضعف لا يحب المرء الإقرار بها. وهذا النوع من المعاينة ضروري لكل من يطالبون الحياة بما هو أكثر من التوسط والفقر. وتذكر، بينما تعاين نفسك نقطة نقطة، أنك أنت المحكمة وهيئة المحلفين، جهة الادعاء والدفاع، المدعي والمدعى عليه. واجه الحقائق بإنصاف. اطرح على نفسك أسئلة محددة وطالبها بأجوبة مباشرة. وعندما تنتهي المعاينة، ستعرف المزيد عن نفسك. وإن لم تشعر بأنه يمكنك أن تكون قاضيًا غير متحيز في هذه

المعاينة الذاتية، فاستعن بشخص يعرفك جيدًا ليتقلد دور القاضي بينما تستجوب أنت نفسك. أنت تسعى وراء معرفة الحقيقة، فلتحصل عليها، مهما كان الثمن، حتى إن كانت ستحرجك بشكل مؤقت!

إن معظم الناس، عند سؤالهم عن أكثر ما يخشونه، سيقولون: "لا أخشى شيئًا". لكن هذه الإجابة غير دقيقة، لأن عددًا قليلًا من الناس هم من يدركون أنهم مكبلون ومقيدون ومجلودون روحيًّا وجسديًّا بأحد أنواع الخوف. إن شعور الخوف لهو من المكر والعمق حتى إن المرء قد يخوض الحياة وهو يحمله على عاتقه، دون أن يدرك قط وجوده. وفقط تحليل شجاع سيكشف عن وجود هذا العدو العالمي. عندما تبدأ مثل هذا التحليل، فتش بعمق في شخصيتك. إليك قائمة بالأعراض التي ينبغي عليك البحث عنها:

أعراض الخوف من الفقر

اللامبالاة. والتي عادة ما يتم التعبير عنها في صورة افتقار إلى الطموح؛ والاستعداد للتعايش مع الفقر؛ وقبول أي تعويض تمنحه الحياة دون اعتراض؛ والكسل العقلي والجسدي؛ والافتقار إلى روح المبادرة، والخيال، والحماسة، وضبط النفس.

التردد. عادة السماح للآخرين للقيام بتفكير المرء نيابة عنه؛ عدم الحسم.

الشك. والذي عادة ما يتم التعبير عنه من خلال الأعذار والحجج المصممة لإخفاء أو تبرير أو الاعتذار عن إخفاقات المرء؛ ويتم التعبير عنه في بعض الأحيان في صورة حسد لهؤلاء الذين حققوا النجاح، أو بغبطتهم.

القلق. والذي يتم التعبير عنه في العادة بتصيد الأخطاء لدى الآخرين؛ والنزعة للإنفاق بما يتعدى دخل الفرد؛ والعبوس؛ والإسراف في تعاقر الكحوليات؛ وفي بعض الأحيان عن طريق تعاطي المدخرات؛ والاضطراب؛ وفقدان التوازن؛ والخجل والافتقار إلى الاعتماد على الذات.

الحذر المفرط. عادة البحث عن الجانب السلبي من كل ظرف؛ والتفكير والتحدث عن الفشل المحتمل بدلًا من التركيز على سبل النجاح؛ ومعرفة كل الطرق المؤدية إلى الكوارث مع عدم البحث قط عن خطط لتجنب الفشل؛ وانتظار "الوقت

الملائم" للبدء في وضع الأفكار والخطط موضع التنفيذ، حتى يصبح الانتظار عادة أبدية؛ وتذكر هؤلاء الذين فشلوا، ونسيان هؤلاء الذين نجحوا؛ ورؤية الثقب في الكعكة المحلاة وغض الطرف عن الكعكة نفسها.

التسويف. عادة التأجيل إلى الغد ما كان ينبغي القيام به في العام الماضي؛ وإهدار وقت في التذرع بأعذار وحجج كان يكفي للقيام بالمهمة المعنية. وهذا العرض وثيق الصلة بالحذر المفرط والشك والقلق؛ ورفض تحمل المسئولية عندما يكون في الإمكان تجنبها؛ والاستعداد لقبول الحلول الوسط بدلاً من خوض معركة عاتية؛ وتسوية الصعوبات بدلًا من تسخيرها واستخدامها كوسائل للتقدم؛ والمساومة مع الحياة للحصول على بنس بدلًا من مطالبتها بالرخاء والغنى والثروات والرضا والسعادة؛ والتخطيط لما يجب فعله في *حالة وعند مجابهة الفشل بدلًا من إحراق كل الجسور وجعل الانسحاب مستحيلا*. ويعكس هذا العرض بشكل أكبر ضعفًا، وفي الغالب الافتقار الكامل لـ، الثقة بالنفس والهدف المحدد وضبط النفس وروح المبادرة والحماسة والطموح والتدبير والقدرة السليمة على الاستنتاج؛ *وتوقع الفقر بدلًا من المطالبة بالثروات*، وإقامة علاقات مع هؤلاء الذين يتقبلون الفقر بدلًا من السعي وراء صحبة هؤلاء الذين يطالبون بالثروات ويتلقونها.

الخوف من النقد

أقل ما يفعله الناس عند انتقادهم هو الشعور بعدم الراحة. وفي بعض الحالات قد يصابون بالاكتئاب والقنوط عند التعرض للوم من قبل الآخرين. ويسلب الخوف من النقد الناس روح مبادرتهم، ويدمر قوة خيالهم، ويحد من فرديتهم، ويمحو اعتمادهم على أنفسهم، ويحدث بهم الدمار بمائة طريقة أخرى. والآباء عادة ما يؤذون أطفالهم أذى غير قابل للإصلاح بانتقادهم. فوالدة أحد أصدقائي الحميمين عندما كنت صبيًا اعتادت معاقبته بضربه بالسوط يوميًا تقريبًا منهية المهمة بترديد هذه العبارة: "سوف تنتهي بك الحال في السجن قبل أن تبلغ العشرين". وقد تم إرساله إلى مدرسة إصلاحية في سن السابعة عشرة.

إن النقد هو ذلك النوع من الخدمة التي يسديها كل إنسان كثيرًا لغيره. فكل إنسان لديه مخزون منه والذي يسديه بالمجان، سواء طلب منه ذلك أم لا. وأقارب المرء هم عادة من يكونون أسوأ المعتدين. لا بد أن يجرم كل والد (في الواقع إنها

واحدة من أبشع الجرائم) يغرس عقد نقص في عقل طفله عبر الانتقادات غير الضرورية. وأصحاب العمل الذين يتفهمون الطبيعة البشرية يحصلون على أفضل ما في الناس ليس من خلال النقد ولكن عبر الإيحاء البناء. ويمكن للآباء تحقيق النتائج نفسها مع أطفالهم، فالنقد يزرع *الخوف* أو الاستياء في القلب البشري ولكنه لن يبني الحب أو العاطفة.

الخوف من الصحة المعتلة

ويمكن أن يكون مصدر هذا الخوف هو الإرث الجسدي والاجتماعي. وأصل هذا الخوف ذو صلة وطيدة بأسباب الخوف من كبر السن والموت لأنه يدفع المرء بالقرب من حافة "عوالم بشعة" لا أحد يعرف عنها شيئًا، والتي سردت حولها قصص مخيفة. وثمة أشخاص غير أخلاقيين يعملون في مجال "بيع الصحة" أسهموا بقدر لا يستهان به في إبقاء الخوف من الصحة المعتلة على قيد الحياة.

وفي الأساس، يخشى الناس من الصحة المعتلة بسبب المعاناة التي تسببها والخوف والشك مما يمكن أن يحدث عندما يأتي الموت. علاوة على هذا، هناك الخوف من الثمن الاقتصادي لاعتلال الصحة.

أشار طبيب حسن السمعة أن ٧٥٪ من الناس الذين يذهبون للأطباء للحصول على خدمات متخصصة يعانون وسواس المرض (المرض المتخيل). وقد أثبت على نحو مقنع أن الخوف من المرض، حتى عندما لا يكون هناك أدنى سبب للخوف، عادة ما يسبب الأعراض الجسدية للمرض الذي يخشى منه الفرد. كم هو قوي وعتي العقل البشري! فهو إما يبني أو يدمر.

من خلال مجموعة من التجارب التي أجريت منذ بعض سنوات مضت، أثبت أن الناس قد يصابون بالمرض من خلال الإيحاء. وأجرينا هذه التجربة بجعل ثلاثة معارف يزورون "الضحية"، والذي يطرح على كل واحد منهم هذا السؤال: "ما الذي يؤلمك؟ تبدو مريضًا للغاية". وأول شخص يطرح السؤال عادة ما يستثير ابتسامة، ولا مبالاة "آه لا شيء، أنا بخير" من الضحية. وعادة ما يتلقى طارح السؤال الثاني هذه الإجابة "لا أعرف تمامًا، ولكني أشعر أنني لست على ما يرام". والطارح الثالث للسؤال عادة ما يتلقى اعترافًا صريحًا بأن الضحية تشعر بأنها مريضة بالفعل.

جرب ذلك مع أحد معارفك إن كنت تتشكك أنه سيجعله يشعر بعدم الارتياح، ولكن لا تبالغ في إجراء التجربة. ففي بعض الثقافات البدائية، ينتقم الناس من أعدائهم بعمل تعويذة للضحية. ولأنهم يعتقدون أن التعويذة حقيقية، يصاب المرضى بالفعل بالمرض ويموتون في العادة.

وهناك دليل دامغ أن المرض يبدأ أحيانًا في صورة فكرة سلبية. ومثل هذه الفكرة قد تمرر من عقل لآخر عبر الإيحاء، أو يخلقها المرء داخل عقله.

والأطباء يرسلون في بعض الأحيان المرضى إلى مناخ مختلف لصحتهم لأن التغير في "التوجه العقلي" يكون ضروريًا. وبذرة الخوف من الصحة المعتلة تعيش في كل عقل بشري. والقلق والخوف وتثبيط العزم والإحباط في علاقات الحب والعمل تجعل هذه البذرة تنبت وتنمو.

الخوف من فقدان الحب

المصدر الأصلي لهذا الخوف المتأصل لا يحتاج إلى كثير من الوصف. فهو نتج عن عادة الرجل القديم المتمثلة في سرقة أنثى الرجال الآخرين والتعدي على الآخرين وقتما استطاع.

والخوف من فقدان حب شخص ما هو الأكثر إيلامًا بين كل المخاوف الستة الأساسية. فهو يتسبب على الأحرى في دمار للجسم والعقل أكثر من ذلك الذي يتسبب فيه أي خوف من المخاوف الأخرى.

وأحد الأعراض المميزة لهذا الخوف هو الغيرة: التشكك في الأصدقاء والأحباء دون وجود أي دليل مقنع. وعرض آخر هو اتهام شريك الحياة بالخيانة دون إثبات. وهناك أعراض أخرى وهي الشك العام في أي أحد، وعدم الوثوق بأحد، وتصيد الأخطاء للأصدقاء، والأقارب، وزملاء العمل، والأحباء بناء على أي استفزاز صغير، أو دون أي سبب يذكر.

الخوف من كبر السن

إن احتمال اعتلال الصحة، والذي يصبح أكثر شيوعًا مع تقدم الناس في العمر، هو سبب رئيسي لهذا الخوف الشائع. والإثارة الجنسية هي أحد العوامل المولدة للخوف من كبر السن، حيث لا يحب أحد فكرة خسارته لجاذبيته الجنسية.

وثمة سبب آخر للخوف من كبر السن هو احتمال فقدان الحرية والاستقلالية، حيث قد يجلب كبر السن معه خسارة الحرية الجسدية والاقتصادية.

وبعض الناس ينزعون إلى الإبطاء وتطوير عقدة نقص عندما يتقدمون في العمر، لاعتقادهم الزائف بأنهم "يتعثرون" بسبب السن (لكن الحقيقة هي أن بعض أكثر سنواتنا فائدة، عقليًّا وروحيًّا، هي تلك التي نعيشها في آخر حياتنا). ولسوء الحظ، هناك رجال ونساء مسنون يفقدون روح المبادرة والخيال والاعتماد على الذات باعتقادهم المغلوط بأنهم هرموا للغاية لدرجة لا تمكنهم من التمتع بهذه الخصائص.

الخوف من الموت

بالنسبة للبعض هذا هو الأقسى من بين المخاوف الستة الرئيسية جميعًا. والسبب واضح. فنحن لا نعرف ما الذي نتوقعه بعد الموت. وكما عبر "شكسبير" عن ذلك خير تعبير في هاملت، فهو "البلد غير المكتشف الذي لم يعد منه أي مسافر".

والخوف من الموت لم يعد شائعًا الآن كما كان في أثناء العصر الذي لم تكن هناك فيه كليات أو جامعات، فحول العلماء دائرة ضوء الحقيقة صوب العالم، وهذه الحقيقة تحرر الناس سريعًا من هذا الخوف البشع من الموت. وعبر مساعدة علم الأحياء وعلم الفلك والجيولوجيا والعلوم ذات الصلة الأخرى، تبددت المخاوف من العصور المظلمة التي كبلت عقول الناس ودمرت منطقهم.

إن هذا الخوف عديم الجدوى، فالموت سيأتي، بغض النظر عن طريقة تفكير أحد فيه. تقبله كضرورة وانبذ الفكرة من عقلك. فلا بد أن يكون ضرورة وإلا ما كان ليأتي على الإطلاق.

إن العالم أجمع مكون من شيئين فقط، *الطاقة والمادة*. وقد تعلمنا في الفيزياء الابتدائية أنه ليس في الإمكان خلق أو تدمير المادة أو الطاقة (الحقيقتان المعروفتان الوحيدتان). فهما يمكن تحويلهما فحسب.

فإن كانت الحياة عبارة عن شيء، فهي عبارة عن طاقة. وإن لم يكن في الإمكان تدمير المادة أو الطاقة، لا يمكن بالطبع تدمير الحياة. فالحياة، شأنها شأن أية أشكال أخرى من الطاقة، يمكن تمريرها عبر عمليات عديدة من التغير أو التحول، ولكن لا يمكن تدميرها. والموت هو مجرد تحول.

وإن لم يكن الموت هو مجرد تحول أو تغير، إذن فلا شيء يأتي بعد الموت سوى نوم طويل هانئ أبدي، والنوم ليس شيئًا ينبغي الخوف منه. وعليه عليك التخلص للأبد من الخوف من الموت.

القلق

القلق هو حالة ذهنية قائمة على الخوف. إنه يعمل ببطء ولكن بمثابرة. إنه ماكر وحذق. وخطوة بخطوة، فإنه "يطمر نفسه بالداخل" حتى يشل ملكة المنطق لدى الشخص ويدمر ثقته بنفسه وروح مبادرته. والقلق هو نوع من الخوف المستمر ينتج عن التردد؛ لذا فإنه حالة ذهنية يمكن السيطرة عليها.

والعقل المشوش ميئوس منه. والتردد يشوش العقل. ومعظم الأشخاص يفتقرون إلى قوة الإرادة اللازمة للتوصل للقرارات بسرعة ومؤازرتها بعد التوصل إليها، حتى في أثناء ظروف العمل الطبيعية. وخلال فترات الاضطراب الاقتصادي، لا تقيد الناس فقط نزعتهم المتأصلة للتوصل للقرارات ببطء، ولكن أيضًا بتردد الآخرين حولهم والذين يخلقون حالة من "التردد الجماعي".

والمخاوف الستة الأساسية تترجم إلى حالة من القلق عبر التردد. حرر نفسك للأبد من الشعور بالخوف بالتوصل إلى قرار مفاده قبول الموت كحدث لا مفر منه. واقض على الخوف من الفقر باتخاذ قرار بالتوافق مع أية ثروة يمكنك جمعها *دون* قلق. وضع قدمك على رقبة الخوف من النقد باتخاذ قرار *بعدم القلق* مما يعتقده الناس، أو يفعلونه، أو يقولونه. تخلص من الخوف من كبر السن باتخاذ قرار بقبوله، ليس كمعوق، ولكن كنعمة عظيمة تحمل معها الحكمة وضبط النفس والفهم - تلك الأشياء التي لا يعرفها الشباب.

تحرر من الخوف من الصحة المعتلة باتخاذ قرار بنسيان الأعراض، وتغلب على الخوف من خسارة الحب باتخاذ قرار بخوض الحياة دون حب، إن كان هذا ضروريًّا.

اقتل عادة القلق، بجميع أشكاله، باتخاذ قرار عام وشامل بأنه لا يوجد شيء تقدمه الحياة يستحق أن تدفع ثمنه قلقًا. وباتخاذك لهذا القرار ستشعر بالتوازن وراحة البال ورصانة الفكر، وهو الشعور الذي سيجلب لك السعادة.

إن الشخص الذي يمتلئ عقله بالخوف لا يدمر فقط فرصه في الإقدام على أفعال ذكية ولكنه ينقل أيضًا هذه الذبذبات المدمرة إلى عقول الآخرين ويدمر فرصهم أيضًا.

حتى الكلب أو الجواد يعرف متى يفتقر سيده للشجاعة؛ علاوة على هذا، سوف يلتقط الكلب أو الجواد ذبذبات الخوف التي ينشرها سيده، ويتصرف من هذا المنطلق. ويمكننا إيجاد هذه القدرة نفسها على التقاط ذبذبات الخوف أدنى خط الذكاء في مملكة الحيوان. فنحل العسل يستشعر على الفور الخوف في عقل الشخص. ولأسباب غير معروفة، ستلدغ النحلة الشخص الذي يطلق عقله ذبذبات الخوف بسهولة عما ستفعل مع الشخص الذي لا يصدر عقله أي خوف.

إن ذبذبات الخوف تنتقل من عقل لآخر بنفس سرعة وسهولة انتقال وقع صوت الإنسان من محطة البث إلى محطة الاستقبال *ومن خلال الوسيط نفسه*.

والتخاطر العقلي هو حقيقة. فتنتقل الأفكار من عقل إلى آخر طواعية، سواء كان يدرك هذه الحقيقة أم لا الشخص الذي يطلق الأفكار أو الشخص الذي يلتقطها.

إن الشخص الذي يعبر ، شفهيًا، عن أفكار سلبية أو مدمرة سيعاني بدون شك نتائج هذه الكلمات في صورة "انتكاسة" مدمرة. وإطلاق دوافع الأفكار المدمرة وحدها، دون مساعدة الكلمات، يخلف أيضًا "انتكاسة" بأكثر من طريقة واحدة. **فأولًا، وربما أهم شيء ينبغي تذكره، الشخص الذي يطلق أفكارًا ذات طبيعة سلبية لا بد أن يعاني الضرر عبر تعطل ملكة الخيال الإبداعي لديه. ثانيًا، تواجد أي شعور مدمر في العقل يطور شخصية سلبية تنفر الناس، وتحولهم في العادة إلى أعداء. ومصدر الضرر الثالث للشخص الذي يأوي أو يطلق الأفكار السلبية يقبع في هذه الحقيقة المهمة: دوافع الأفكار هذه ليست فقط مدمرة للآخرين ولكنها *تغرس نفسها في العقل الباطن للشخص الذي يحررها*، وهناك تصير جزءًا من شخصيته.**

ولا تتبدد الفكرة تمامًا لدى الشخص بعد إطلاقه لها. فعند إطلاق الفكرة، فإنها تنتشر في كل اتجاه من خلال الأثير، ولكنها أيضًا تزرع نفسها للأبد في العقل الباطن للشخص الذي يطلقها.

إن مهمتك في الحياة، على الأرجح، هي تحقيق النجاح. وكي تكون ناجحًا، لا بد أن تجد راحة البال، وتشبع احتياجاتك المادية في الحياة، وفوق كل هذا، تنال *السعادة*. وتبدأ كل هذه الأدلة على النجاح في صورة دوافع أفكار.

تستطيع السيطرة على عقلك؛ فأنت تملك القوة على تغذيته بأية دوافع أفكار تختارها. ويصاحب هذا الامتياز أيضًا مسئولية استخدامه بطريقة بناءة. أنت سيد قدرك الدنيوي وتتمتع بقوة مماثلة تمكنك من السيطرة على أفكارك. فبمقدورك التأثير على وتوجيه وفي النهاية السيطرة على بيئتك، وتحويل حياتك إلى ما تريدها أن تكون. وعلى الجانب الآخر، قد تهمل ممارسة هذا الامتياز الذي تتمتع به - فتجعل حياتك هي الآمرة، ومن ثم تلقي بنفسك في بحر "الظروف" الواسع، حيث سيقذف بك هنا وهناك، مثل شذرة فوق أمواج المحيط.

الفصل السادس عشر

ورشة عمل الشيطان

(الشر السابع الأساسي)

بالإضافة إلى المخاوف الستة الرئيسية، هناك شر آخر يعانيه الناس. وهو يمثل تربة خصبة تنمو بها بذور الفشل بوفرة. وهو أيضًا شديد المكر حتى إن وجوده يكون صعب الرصد في الغالب. وهذا الابتلاء لا يمكن تصنيفه على أنه خوف، **فهو متأصل ومميت في العادة أكثر من كل المخاوف الستة**. ورغبة لاسم أفضل، دعنا نطلق على هذا الشر *قابلية التعرض للتأثيرات السلبية*.

إن الناس الذين يجمعون ثروات عظيمة يحمون أنفسهم دومًا من هذا الشر. أما المبتلون بالفقر فلا يفعلون ذلك مطلقًا. وهؤلاء الذين ينجحون في أي مسعى لا بد أن يعدوا عقولهم لمقاومة هذا الشر. إن كنت تقرأ هذه الفلسفة بغرض جمع الثروات، لا بد لك أن تتفحص نفسك بحرص شديد لتتبين ما إذا كنت عرضة للتأثيرات السلبية. وإن تجاهلت هذا التحليل الذاتي، ستخسر حقك في الحصول على الأشياء التي تبغاها.

أجر بحث التحليل. وبعد أن تقرأ الأسئلة المعدة لهذا التحليل الذاتي، اعقد العزم على الإجابة عنها بصدق. فلتخض المهمة بحرص كما كنت لتفعل عند البحث عن أي عدو تعرف أنه ينتظر ليعد لك كمينًا ـ تعامل مع أخطائك كما لو كنت تتعامل مع عدو ملموس.

يمكنك بسهولة حماية نفسك ضد لصوص الطريق السريع، لأن القانون يفرض تعاونًا منظمًا لصالحك، ولكن "الشر السابع الرئيسي" أصعب في التغلب عليه. فهو يداهمك عندما لا تكون مدركًا لوجوده، عندما تكون نائمًا وفي أثناء استيقاظك. علاوة على هذا، فسلاحه غير ملموس لأنه يشتمل على *حالة عقلية* فحسب. وهذا الشر خطير أيضًا لأنه يداهم في أشكال مختلفة عديدة تتساوى في عددها مع عدد التجارب البشرية. وهو يدخل العقل في بعض الأحيان من خلال الكلمات حسنة

النية لأقارب الشخص. وفي أوقات أخرى فإنه يأتي من داخل الفرد، عبر توجهه العقلي. وهو مميت دومًا كالسم، رغم أنه قد لا يقتل بالسرعة نفسها.

كيف تحمي نفسك من التأثيرات السلبية؟

كي تحمي نفسك من التأثيرات السلبية، سواء تلك التي تصنعها أنت أو الناتجة عن أنشطة الأشخاص السلبيين من حولك، ضع في ذهنك أنك تمتلك *قوة الإرادة*. استخدمها دومًا حتى تبني جدارًا من المناعة ضد التأثيرات السلبية في عقلك. فلتدرك أننا جميعًا، بطبيعتنا، كسولون ولا مبالون وعرضة لكل الإيحاءات التي تتلاءم مع نقاط ضعفنا.

ضع في ذهنك أنك، بسبب طبيعتك، عرضة لجميع المخاوف الستة الرئيسية. جهز عادات بغرض دحض كل هذه المخاوف.

فلتدرك أن التأثيرات السلبية تخترقك في العادة عبر عقلك الباطن ومن ثم يصعب رصدها. فلتغلق عقلك أمام كل الأشخاص الذين يصيبونك بالاكتئاب أو يثبطون من عزمك بأي شكل من الأشكال.

فلتبحث عن صحبة الأشخاص الذين يدفعونك *للتفكير والتصرف نيابة عن نفسك*.

لا تتوقع المشكلات، حيث إنها تنزع لعدم تخييب ظن من ينتظرها.

بدون شك أكثر نقاط الضعف شيوعًا لدى جميع البشر هو عادة ترك عقولهم مفتوحة أمام التأثير السلبي للآخرين. ونقطة الضعف هذه هي الأكثر تدميرًا لأن معظم الناس لا يدركون أنهم مبتلون بها، والعديدون ممن يدركون وجودها يهملون أو يرفضون تصحيح الشر حتى يصبح جزءًا خارجًا عن نطاق السيطرة من عاداتهم اليومية.

ولمساعدة هؤلاء الذين يبغون رؤية أنفسهم على حقيقتها، تم إعداد قائمة الأسئلة التالية. اقرأ الأسئلة وأجب عنها بصوت عالٍ، حتى تستطيع سماع صوتك. وهذا سيجعل من السهل عليك أن تكون صادقًا مع نفسك.

أسئلة اختبار تحليل الذات

هل تشكو عادة من "الشعور السيئ". وإن كانت هذه هي الحال، فما السبب؟

هل تنتقد الناس دومًا نتيجة لأقل استفزاز؟

هل عادة ما ترتكب أخطاء في عملك؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل تتهكم على الآخرين وتهينهم في حواراتك معهم؟

هل تتجنب عن عمد مصادقة أي شخص؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل كثيرًا ما تعاني عسر الهضم؟ وإن كانت هذه هي الحال، فما السبب؟

هل تبدو الحياة لا طائل منها ويبدو المستقبل ميئوسًا منه؟ إن كان هذا هو السبب، فلماذا؟

هل تحب وظيفتك؟ إن لم تكن تحبها، فلماذا؟

هل عادة ما تشعر بالرثاء على ذاتك، وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل تحسد الناس الذين يتفوقون عليك؟

لأيهما تكرس معظم وقتك: التفكير في النجاح أم التفكير في الفشل؟

هل تزداد ثقتك بنفسك أم تتناقص بتقدمك في العمر؟

هل تتعلم شيئًا قيمًا من جميع أخطائك؟

هل تسمح لأحد أقاربك أو معارفك بإثارة قلقك؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل تحلق أحيانًا في السماء وفي أحيان أخرى تسقط في ظلمات اليأس؟

من أكثر شخص يلهمك؟ وما السبب؟

هل تتحمل التأثيرات السلبية أو المثبطة للعزم التي يمكنك تجنبها؟

هل تهمل مظهرك الشخصي؟ وإن كانت هذه هي الحال، فمتى ولماذا؟

هل تعلمت كيف "تحجب مشكلاتك" بشغل نفسك بشدة حتى لا تشعر بإزعاجها؟

هل يمكنك أن تطلق على نفسك "شخصًا ضعيف الشخصية" إن سمحت للآخرين بالقيام بالتفكير نيابة عنك؟

هل تهمل الاغتسال الداخلي حتى يجعلك التسمم الذاتي معتل المزاج وسريع الغضب؟

كم عدد مصادر القلق التي يمكن تجنبها تزعجك، ولماذا تتحملها؟

هل تلجأ إلى المشروبات الكحولية أو المخدرات أو التدخين لـ "تهدئة أعصابك"؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا لا تستبدل بقوة الإرادة إياها؟

هل "يزعجك" أي شخص، وفي هذه الحالة لأي سبب؟

هل لديك هدف رئيسي محدد، وفي هذه الحالة، ما هو، وما الخطة التي وضعتها لتنفيذه؟

هل تعاني أيًّا من المخاوف الستة الرئيسية؟ وفي هذه الحالة، أيها؟

هل لديك طريقة لحماية نفسك من التأثير السلبي للآخرين؟

هل تعمد إلى استخدام الإيحاء الذاتي لتجعل عقلك إيجابيًّا؟

أيهما تقدر أكثر، ممتلكاتك المادية أم امتياز سيطرتك على أفكارك؟

هل يؤثر الآخرون عليك بسهولة، بما يتعارض مع حكمك على الأمور؟

هل أضاف اليوم أي شيء ذي قيمة لمخزون معرفتك أو حالتك الذهنية؟

هل تواجه بإنصاف الظروف التي تجعلك تعيسًا، أم أنك تتحاشى المسئولية؟

هل تحلل كل الأخطاء والإخفاقات وتحاول الاستفادة منها، أم أنك تتظاهر أن ذلك ليس واجبك؟

هل يمكنك تحديد ثلاث من أكثر نقاط ضعفك دمارًا؟ ما الذي ستفعله لتصحيحها؟

هل تشجع الآخرين على غمرك بما يشعرون به من قلق كي تتعاطف معهم؟

هل تختار، من بين تجاربك الشخصية، دروسًا أو تأثيرات تساعدك على إحراز تقدم شخصي؟

هل لوجودك تأثير سلبي على الآخرين بوجه عام؟

ما أكثر عادات الآخرين إزعاجًا لك؟

هل تشكل آراءك بنفسك أم تسمح للآخرين بأن يؤثروا عليك؟

هل تعلمت كيف تخلق حالة ذهنية يمكنك حماية نفسك بها ضد كل التأثيرات المحبطة؟

هل تلهمك وظيفتك بالإيمان والأمل؟

هل أنت مدرك أنك تمتلك قوى روحية ذات طاقة تكفي لتمكينك من الحفاظ على عقلك محررًا من كل أشكال الخوف؟

هل يساعدك دينك على التمتع بعقل إيجابي؟

هل تشعر بأنه واجبك أن تشارك الناس فيما يقلقهم؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

إن كنت تؤمن بأن "الطيور على أشكالها تقع"، ما الذي تعلمته عن نفسك من خلال دراستك للأصدقاء الذين تجذبهم؟

ما الرابط، إن وجد، الذي تراه بين الناس الذين تربطك بهم علاقة وثيقة، وأية تعاسة ربما تشعر بها؟

هل من المحتمل أن شخصًا ما تعتبره صديقًا هو في الواقع ألد أعدائك بسبب تأثيره السلبي على عقلك؟

بأية قواعد تحتكم لمعرفة من هو الشخص الذي يساعدك ومن الذي يدمرك؟

هل رفقاؤك الحميميون يفوقونك من حيث القدرة العقلية أم أنك أنت من تفوقهم؟

كم قدر الوقت من كل أربع وعشرين ساعة تخصص لـ:

أ وظيفتك
ب. النوم
ج. اللعب والاسترخاء
د. اكتساب معرفة مفيدة
ه. لا شيء؟

من بين معارفك، أيهم الأكثر:

أ تشجيعًا لك
ب. تحذيرًا لك
ج. تثبيطًا لعزمك
د. مساعدة لك بطرق أخرى؟

ما أكبر شيء يثير قلقك؟ لماذا تتحمله؟

عندما يعرض عليك الآخرون نصائح مجانية، لم تطلبها منهم، هل تقبلها دون سؤال أم أنك تحلل دوافعهم؟

ما أكثر شيء ترغب فيه؟ هل تنوي الحصول عليه؟ هل أنت مستعد لتنحية كل الرغبات الأخرى جانبًا لأجل هذه الرغبة؟ ما قدر الوقت الذي تخصصه يوميًّا للحصول عليه؟

هل تغير رأيك كثيرًا؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل عادة ما تنهي كل شيء تبدؤه؟

هل تنبهر بسهولة بألقاب الآخرين المهنية، أو درجاتهم الجامعية، أو ثرواتهم؟

هل تتأثر بسهولة برأي الناس فيك أو ما يقولونه عنك؟

هل تتملق الناس بسبب مكانتهم الاجتماعية أو المالية؟

من تعتقد أنه أعظم شخص يوجد على قيد هذه الحياة؟ في أية ناحية يتفوق عليك هذا الشخص؟

كم من الوقت كرست لدراسة والإجابة عن هذه الأسئلة؟ (أنت بحاجة إلى يوم واحد على الأقل لتحليل والإجابة عن القائمة كاملة).

إن كنت قد أجبت عن جميع هذه الأسئلة بصدق، فأنت تعرف الكثير عن نفسك أكثر مما يفعل معظم الناس. ادرس الأسئلة بحرص. عد إليها مرة كل أسبوع طوال عدة أشهر. وسوف يذهلك قدر المعرفة الإضافية القيمة التي ستحصل عليها من خلال الأسلوب البسيط المتمثل في الإجابة عن الأسئلة بصدق. وإن كنت لا تعرف الإجابة عن بعض الأسئلة، فاطلب استشارة هؤلاء الذين يعرفونك جيدًا ـ وخاصة هؤلاء الذين ليس لديهم دافع للثناء عليك ـ وشاهد نفسك عبر أعينهم. وستكون التجربة مذهلة.

أنت تتمتع *بسيطرة مطلقة* على شيء واحد، وهو أفكارك. وهذه الحقيقة هي أكثر الحقائق أهمية وإلهامًا! إنها تعكس طبيعتنا المقدسة. وهذا الامتياز المقدس هو الوسيلة الوحيدة التي تستطيع بها السيطرة على مصيرك. وإن فشلت في السيطرة على عقلك، فعليك أن تثق بأنك لن تسيطر على شيء آخر.

فإن كان ينبغي عليك أن تتعامل باستهتار مع ممتلكاتك، فلتفعل ذلك مع ممتلكاتك المادية. وعقلك هو ملكيتك الروحية! احمه واستخدمه بالتبجيل الذي يستحقه شخصية ملكية. فقد منحت قوة *الإرادة* لأجل هذا الغرض.

ولسوء الحظ، ليس هناك رادع قانوني ضد هؤلاء الذين، إما عن قصد أو عن طريق الجهل، يسممون عقول الآخرين بالإيحاء السلبي. فهذا النوع من الدمار لا بد من المعاقبة عليه بعقوبات قانونية صارمة لأنه على الأرجح يدمر فرص الشخص في الحصول على أشياء مادية يحميها القانون.

وأصحاب العقول السلبية حاولوا إقناع "توماس إيه. إديسون" أنه ليس بوسعه تصنيع ماكينة تسجل وتنسخ الصوت البشري، "لأنه"، حسبما قالوا، "لم يسبق لأحد قبل ذلك أن صنع مثل هذه الآلة". ولم يصدقهم "إديسون". فعرف أنه بإمكان العقل تصنيع أي شيء يمكنه إدراكه والإيمان فيه، وهذه المعرفة كانت الشيء الذي ارتقى به فوق باقي الناس العاديين.

وأخبر أناس من أصحاب العقول السلبية "إف. دبليو. وولورث" أنه "سيفلس" إذا ما حاول أن يفتتح متجرًا يبيع كل شيء بخمسة إلى عشرة سنتات. وهو لم يصدقهم. فعرف أن بوسعه القيام بأي شيء، في حدود المنطق، إن دعم الخطط

بالإيمان. وبممارسته حقه في إخراج إيحاءات الآخرين السلبية من عقله، استطاع جمع ثروة تقدر بأكثر من مائة مليون دولار.

وأخبر رجال يملكون عقولًا سلبية "جورج واشنطن" أنه ليس بوسعه أن يأمل في تحقيق النصر في معركة يخوضها ضد قوات بريطانيا الأقوى، ولكنه مارس حقه المقدس في الإيمان.

وشرع المتشككون في التهكم على وازدراء "هنري فورد" عندما جرب أول سيارة ذات تصميم أولي في شوارع ديترويت. فبعضهم قال إن هذا الشيء لم يكون عمليًّا قط. وبعضهم الآخر قال إنه ما من أحد سيدفع نقودًا لشراء مثل هذه البدعة. وقال "فورد": "سأطوق العالم بسيارات يستطيع أصحابها الاعتماد عليها". وقد فعل! وقراره في الوثوق بحكمه على الأمور ساعده على جمع ثروة لا تستطيع خمسة أجيال تالية بأكملها إنفاقها. وقد أتينا على ذكر "هنري فورد" أكثر من مرة، لأنه مثال مذهل على ما يمكن لشخص يمتلك عقلًا خاصًّا به وإرادة للسيطرة عليه، تحقيقه. فسجله يحطم القاعدة التي ترسي فوقها الحجة الرثة "لم أحظ بفرصة قط". ولم يحظ "فورد" بفرصة أيضًا، *ولكنه خلق فرصة ودعمها بمثابرة حتى جعلته أثرى الأثرياء.*

والسيطرة على العقل هي نتاج الانضباط الذاتي والعادة. وأنت إما تسيطر على عقلك أو يسيطر هو عليك. فليست هناك تسويات. وأكثر الطرق عملية للسيطرة على العقل هي عادة شغله بهدف محدد، والذي تدعمه خطة محددة. ادرس سجل الناس الذين حققوا نجاحًا كبيرًا وسوف تلاحظ أنهم يملكون سيطرة على عقولهم؛ علاوة على هذا، إنهم يمارسون هذه السيطرة ويوجهونها صوب تحقيق أهداف محددة. ودون هذه السيطرة، النجاح ليس ممكنًا.

٥٥ عذرًا شهيرًا

يملك الناس الذي يفشلون في تحقيق النجاح صفة مميزة مشتركة: إنهم يعرفون كل أسباب الفشل، ولديهم ما يؤمنون بأنها أعذار محكمة لتبرير عدم قيامهم بأي إنجاز.

وبعض هذه الأعذار حاذقة، وبعضها تبرره الحقائق. ولكن لا يمكن استبدال الأعذار بالمال. فيريد العالم معرفة شيء واحد: هل حققت النجاح؟

وتحوي قائمة تحليل للشخصية أكثر الأعذار استخدامًا وشيوعًا. بينما تقرأ القائمة، عاين نفسك بحرص وحدد كم واحدًا من بين هذه الأعذار، إن وجد، تستخدم. وتذكر أيضًا أن الفلسفة الواردة بهذا الكتاب تدحض كل واحد من هذه الأعذار:

١. فقط لو لم يكن لديَّ زوجة وأطفال ...
٢. فقط لو كنت أملك "تأثيرًا" كافيًا ...
٣. فقط لو لدي ما يكفي من المال ...
٤. فقط لو كنت تلقيت تعليمًا جيدًا ...
٥. فقط لو أستطيع الحصول على وظيفة ...
٦. فقط لو كنت أتمتع بصحة جيدة ...
٧. فقط لو كان لديَّ وقت ...
٨. فقط لو كان الوقت أفضل ...
٩. فقط لو فهمني الآخرون ...
١٠. فقط لو كانت الظروف حولي أفضل ...
١١. فقط لو كنت أستطيع أن أعيش حياتي من البداية ...
١٢. فقط لو لم أخش ما سيقولونه ...
١٣. فقط لو منحت فرصة ...
١٤. فقط لو أمامي فرصة الآن ...
١٥. فقط لو لم يتعمد الآخرون إيذائي وانتقادي ...
١٦. فقط لو لم يحدث شيء لإيقافي ...
١٧. فقط لو كنت أصغر سنًّا ...
١٨. فقط لو كان بإمكاني فعل ما أريد ...
١٩. فقط لو ولدت ثريًّا ...
٢٠. فقط لو كان بوسعي مقابلة "الأشخاص المناسبين" ...
٢١. فقط لو كنت أتمتع بالموهبة التي يتمتع بها غيري ...
٢٢. فقط لو استطعت الدفاع عن حقوقي ...
٢٣. فقط لو انتهزت الفرص السابقة ...
٢٤. فقط لو لم يثر الناس أعصابي ...

٢٥. فقط لو لم يكن عليّ رعاية المنزل والأطفال ...
٢٦. فقط لو استطعت توفير بعض المال ...
٢٧. فقط لو قدرني مديري ...
٢٨. فقط لو لديَّ شخص لمساعدتي ...
٢٩. فقط لو فهمتني أسرتي ...
٣٠. فقط لو كنت أعيش في مدينة كبرى ...
٣١. فقط لو أستطيع حث نفسي على البدء ...
٣٢. فقط لو كنت حرًّا ...
٣٣. فقط لو كنت أتمتع بشخصية بعض ...
٣٤. فقط لو لم أكن سمينًا ...
٣٥. فقط لو عُرفت مواهبي ...
٣٦. فقط لو استطعت أن أنال "فرصة" ...
٣٧. فقط لو استطعت التخلص من ديوني ...
٣٨. فقط لو لم أفشل ...
٣٩. فقط لو عرفت كيف ...
٤٠. فقط لو لم يعارضني الجميع ...
٤١. فقط لو لم أعانِ كل هذه المخاوف ...
٤٢. فقط لو كان بوسعي الزواج من الشخص المناسب ...
٤٣. فقط لو لم يكن الناس بهذا الغباء ...
٤٤. فقط لو لم تكن أسرتي مبذرة إلى هذا الحد ...
٤٥. فقط لو كنت واثقًا بنفسي ...
٤٦. فقط لو لم يكن الحظ ضدي ...
٤٧. فقط لو لم أولد تحت النجمة الخاطئة ...
٤٨. فقط لو لم يكن صحيحًا أن "ما هو مقدر له أن يحدث سوف يحدث" ...
٤٩. فقط لو لم أكن مضطرًّا للعمل بهذا الكد ...
٥٠. فقط لو لم أخسر نقودي ...
٥١. فقط لو كنت أعيش في حي مختلف ...
٥٢. فقط لو لم يكن لديّ "ماضٍ"

٥٣. فقط لو كنت أملك مشروعًا خاصًّا بي ...
٥٤. فقط لو ينصت الآخرون لي ...
٥٥. فقط لو ـ وهذا هو أكبر الأعذار ـ تحليت بالشجاعة لرؤية نفسي على حقيقتها، سوف أكتشف ما الخطب بي وأصلحه. بعد ذلك ربما أحظى بفرصة للاستفادة من أخطائي وتعلم شيء من تجارب الآخرين. أعلم أن ثمة *خطبًا* ما بي أو أنني كنت سأصبح الآن حيث *يفترض لي أن أكون* إن كنت أمضيت مزيدًا من الوقت في تحليل نقاط ضعفي، ووقتًا أقل في التذرع بأعذار لإخفائها.

إن التذرع بحجج لتبرير الفشل هي عادة قديمة قدم الجنس البشري، وهي قاتلة للنجاح! لماذا يتشبث الناس بأعذارهم المدللة؟ والإجابة واضحة. إنهم يدافعون عن حججهم لأنهم *يخلقونها*!

والعذر هو طفل خيال المرء. وإنها لطبيعة بشرية أن يدافع المرء عن طفل عقله.

والتذرع بأعذار هو عادة متأصلة. والعادات يصعب التخلص منها، وخاصة عندما تكون بمثابة مبرر لشيء نفعله. وكانت هذه الحقيقة توجد بذهن أفلاطون عندما قال: "أول وأفضل انتصار هو قهر المرء لنفسه. وأن تقهرك ذاتك، من بين كل الأشياء، هو أكثر الأشياء خزيًا ووضاعة".

وثمة فيلسوف آخر كان لديه الفكرة نفسها في عقله عندما قال: "كانت مفاجأة كبيرة لي عندما اكتشفت أن معظم القبح الذي أراه في الآخرين ليس سوى انعكاس لطبيعتي".

قال "ألبرت هوبارد": "طالما رأيت في تمضية الناس كثيرًا من الوقت في خداع أنفسهم بالتذرع بأعذار لإخفاء نقاط ضعفهم، لغزًا كبيرًا. فإن استخدم بشكل مختلف، فسيكون هذا الوقت كافيًا لعلاج نقطة الضعف، ومن ثم لن تكون هناك حاجة لعذر".

قبل أن أتركك، أود أن أذكرك أن الحياة هي لوحة شطرنج، واللاعب المنافس هو *الوقت*. وإذا ما ترددت قبل القيام بحركتك، أو أهملت القيام بحركتك سريعًا،

ستزاح أحجارك من فوق اللوحة بمرور الوقت، فأنت تلعب أمام منافس لا يتحمل *التردد*!

قبل ذلك ربما كان لديك عذر منطقي لعدم إرغام الحياة على منحك ما تريد أيًّا كان. ولكن هذا العذر تبخر الآن لأنك تملك المفتاح العمومي الذي يفتح باب ثروات الحياة الوفيرة.

والمفتاح العمومي غير ملموس ولكنه قوي! إنه امتياز خلق، داخل عقلك، رغبة عارمة لشكل محدد من الثراء. وليست هناك عقوبة لاستخدام المفتاح، ولكن هناك ثمنًا لا بد أن تدفعه إن لم تستخدمه. والثمن هو *الفشل*. وستحصل على مكافأة لا تقدر بثمن إن استخدمت المفتاح. إنه الرضا الذي يتأتى لكل من يقهر الذات ويرغم الحياة على منحه ما يريد.

والمكافأة تستحق الجهد المبذول لأجلها. هل ستبدأ وتكون مقتنعًا؟

قال "إيمرسمون" الخالد: "إن كنا أقرباء، فسوف نلتقي". وفي الختام، هل تسمح لي بأن أستعير فكرته وأقول: "إن كنا أقرباء، فقد التقينا، عبر هذه الصفحات"؟.

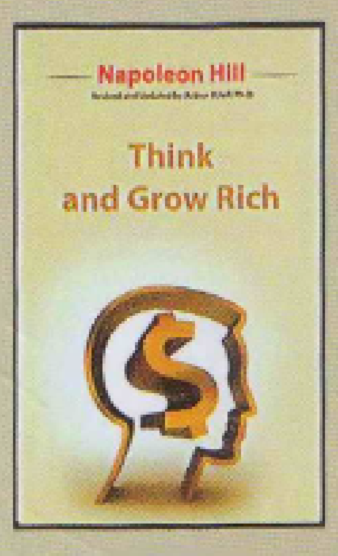
الفهرس

نبذة عن المؤلفين

نابليون هيل ولد في عام ١٨٨٣ بولاية فيرجينيا وتوفي في عام ١٩٧٠ بعد مسيرة مهنية ناجحة وحافلة كمستشار لقادة الأعمال ومحاضر ومؤلف. ويعد كتابه فكر وازدد ثراء هو أفضل الكتب مبيعًا في مجاله على مر التاريخ؛ حيث بيعت منه أكثر من ١٥ مليون نسخة على مستوى العالم وهو المقياس الحالي للفكر التحفيزي.

الدكتور آرثر آر. بيل هو الذي راجع كتاب فكر *وازدد ثراء*، وهو مؤلف العديد من المقالات والكتب عن الإدارة والتخطيط المهني والعلاقات الإنسانية. وتشمل كتبه *The Complete Idiot›s Guide to Managing* و *The Complete Idiot›s Guide to Team Building*.

لقد أصبح هذا الكتاب لنابليون هيل كتاب الرخاء والنجاح الواجب اقتناؤه لملايين القراء منذ أن نشر لأول مرة في عام ١٩٣٧. والآن - ومنذ أول تشر لكتب نابليون هيل - تظهر الطبعة الأتم والأساسية من هذا الكتاب. ولأول مرة في كتاب واحد، يشتمل هذا الكتاب الكلاسيكي على هذه الأدوات الفعالة:



- النص الأصلي لكتاب نابليون هيل المنشور في عام ١٩٣٧؛
- مقدمة حديثة؛
- أقوال مقتبسة للذكرى والإلهام؛
- أقوال إضافية عن النجاح مقتبسة من حياة أعظم الشخصيات التاريخية؛
- أسئلة خاصة بالنجاح في نهاية كل فصل؛
- خطوات فعلية خاصة بالنجاح مرتبطة بكل خطوة من خطوات نابليون هيل الثلاث عشرة إلى نيل الثروات؛
- مقالات عن النجاح، والرخاء، وعن نابليون هيل كتبها أناس مثل آندرو كارنيجي وآخرين؛
- السيرة الذاتية الخاصة بنابليون هيل؛
- عقد بالرغبات المنشودة من الحياة يمكن لكل قارئ أن يوقع عليه؛
- جزء خاص بملاحظات عن النجاح للرؤى، والافكار، والنقاط العمليه؛
- إرشادات حول كيفية إقامة جماعة عقل مدبر، أو شراكة عقل مدبر؛
- تعهد خاص صريح؛
- حواشٍ؛
- وغيرها الكثير!

ونظرًا لأنها نشرت بحجم كبير سهل الاستخدام، فإن هذه هي الطبعة الوحيدة التي ينشدها الطلاب المجدون للانتفاع بها في فهم النص الأصلي فهمًا تامًا، ولتفعيل تعاليمه في حياتهم.





